سمير صارم

قضايا تنموية

التجارة الخارجيّة

نموذج : القطر العربي السوري

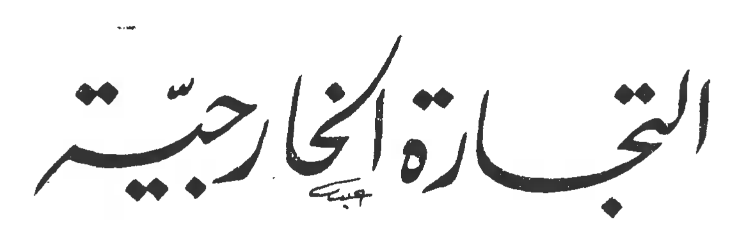
تقديم

الدكتور طه بالي



سمير صارم

قضايا تنموية

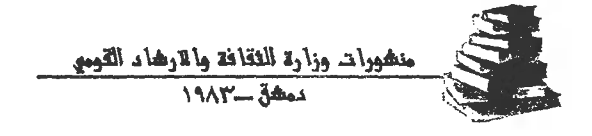


التجارة الخارجية

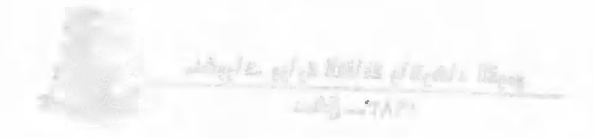
نموذج : القطر العربي السوري

تقديم

الدكتور طه بالي



منشورات وزارة الثقافة والارشاد القومي
دمشق ـ ١٩٨٣



تقديم

تلعب التجارة الخارجية دوراً هاماً متعدد الجوانب والأهداف سواء على مستوى الإقتصاد الوطني وخاصة في مجال الانتاج واعادة الانتاج،أو على مستوى التجارة والعلاقات الاقتصادية الدولية،وخاصة في ظل النظام الاقتصادي العالمي الحالي،القائم على استغلال وتحكم البلدان المتقدمةللبلدان النامية،وعلى الظلم وعدم التكافؤ في المبادلات والعلاقات القائمة بين الفريقين،ومن خلال التجارة الخارجية وعبر قنوات الاستيراد والتصدير تمارس الدول المتقدمة ضغوطها وتحكمها واستغلالها للبلدان النامية وبأشكال متعددة .

وتزداد أهمية التجارة الخارجية في اقتصاديات البلدان النامية خاصة . فهي في بلد كالقطر العربي السوري لا تزال تمثل حوالي (٥٧ ٪) من الدخل القومي (بالأسعار الجارية) وتؤمن للقطر عن طريق الاستيراد من الخارج حوالي (٨٦٪) من الأصول الثابتة والمواد الوسيطة (عام ١٩٨١) كما يصرف عن طريق التصدير حوالي (٢٤٪) من المنتجات المصنعة وتصف المصنعة،ويتوازع مهام التجارة الخارجية في القطر قطاعان ، القطاع العام – كقطاع رائد وقائد – ويتولى حوالي (٩١ ٪) من

الصادرات و (٧٩ ٪) من المستوردات – ويتولى القطاع الخاص حوالي (٩ ٪) من الصادرات و (٢١ ٪) من الواردات عام (١٩٨١) .

ومن الخصائص البارزة لتجارتنا الخارجية لاسيما في مراحل التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبناء القاعدة المادية الاساسية ، الخلل الواضح في العلاقة بين المستوردات والصادرات أي في الميزان التجاري وبنسبة أقل في ميزان المدفوعات .

فلقد تطورت نسبة الصادرات إلى الواردات خلال سني الخطط الخمسية الأربعة التي نفذها القطر حتى الآن من (٨٠٪) وسطياً في الستينات، إلى حوالي (٥٥٪) وسطياً خلال السبعينات، إلى أن وصلت في بداية الثمانينات إلى حوالي (٥١ ٪) عام ١٩٨٠،وحوالي (٤٢ ٪) عام ١٩٨١ .

واذا استعرضنا تطور حجم تجارتنا الخارجية خلال السنوات العشر الماضية ما بين ١٩٧٢ و ١٩٨١ على سبيل المثال لوجدنا ان قيمة مستورداتنا قد ارتفعت من / ٢٠٨٤ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٢ إلى /٢٩٧٢٠/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٨١ أي بزيادة تعادل (حوالي ٩,٥) تسع أمثال ونصف تقريباً، بينما ازدادت صادراتنا بنسبة أقل ،وتعادل نيفاً وسبع أمثال ،أي ازدادت من / ١١٤١ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٢ إلى / ٨٢٥٤ / مليون ليرة في عام ١٩٨١ .

ويلاحظ من دراسة التوزيع الجغرافي لتجارتنا الخارجية حسب الكتل الدولية،ان اقطار اوربا الغربية والبلاد الاميركية تستأثر بالقسم الأكبر من تجارتنا الخارجية استيراداً وتصديراً، وبأكثر من أية كتلة أو مجموعة دولية

أخرى بما فيها البلدان العربية . فصادراتنا إلى البلدان الأوروبية الغربية والأميركية تمثل حوالي (٦٩٪) من صادراتنا الاجمالية في عام ١٩٨١ وتشكل مستورداتنا من هذه البلدان حوالي (٤٣٪) من مجمل مستورداتنا في عام ١٩٨١، بينما تشكل صادراتنا في العام نفسه ١٩٨١ ، إلى البلدان الاشتراكية حوالي (٢١٪) وإلى البلدان العربية (١٠٪) من قيمة صادراتنا الاجمالية، وتمثل مستورداتنا من البلدان الاشتراكية حوالي(١٦٪) ومن البلدان العربية حوالي (٣٠٪) في العام نفسه (عام ١٩٨١) .

ومن حيث التوزيع السلعي لتجارتنا الخارجية فان صادراتنا لا تزال تعتمد بصورة أساسية ومنذ مدة طويلة على سلعتين أو ثلاث من المواد الأولية الخامية، سواء كانت معدنية أو زراعية. كانت هذه السلع في الماضي الحبوب والمواد الزراعية والحيوانية ثم أضيف إليها القطن الخام ولم تلبث الحبوب والمنتجات الزراعية والحيوانية ان اختفت من ميزاننا التجاري، ليحل محلها في قائمة صادراتنا النفط والفوسفات، إلى جانب القطن الخام بحيث أصبحت تشكل بمجموعها حوالي (٨٨ ـ ٩٠٪) من صادراتنا الاجمالية .

وبالنسبة للمستوردات فهي أقل اعتماداً على سلع معينة أحادية أو ثنائية أو ثلاثية، بل هي أكثر تنوعاً وبعثرة، ولكنها تأخذ منحى معاكساً لمنحى الصادرات، بحيث تشكل السلع المصنعة الجاهزة في القسم الأعظم منها، وتشكل المواد الوسيطة نسبة أقل، والمواد الخامية أقلها جميعها، وحسب الاحصاءات الجمركية لعام ١٩٨١ فان حوالي (٨٣٪) من مستورداتنا تتوزع بين الأقسام الخمسة الأولى على الشكل الآتي :

١ – منتجات معدنية	٣٦,٤ ٪
٢ – آلات ، أجهزة ، معدات كهربائية	١٥,٢ ٪
٣ – معادن عادية ومصنوعاتها	٨,٣ ٪
٤ – منتجات المملكة النباتية والحيوانية والغذائية	١٦,٠ ٪
٥ – معدات نقل	٦,٤ ٪
	٨٢,٣ ٪

ولئن كانت بعض هذه النسب من المستوردات معقولة ومقبولة في مرحلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبناء القاعدة المادية المتينة كاستيراد الآلات والمعدات والسلع الرأسمالية والوسيطة وبعض المواد الغذائية ، ولكن بعضها الآخر غير مرغوب ويحتاج إلى اعادة النظروالمعالجة، كاستيراد المواد الزراعية والحيوانية والتشكيلة الواسعة من المواد الغذائية والكمالية والتي تبلغ قيمتها السنوية بضعة مليارات من الليرات السورية منها / ٣ / مليارات ونيف تقريباً قيمة منتجات نباتية وحيوانية وغذائية وبلدنا زراعي واقتصادنا يعتمد على الزراعة في الدرجة الأولى والقسم الأكبر من سكاننا يعمل في الزراعة،والقسم الاكبر من صادراتنا كان يأتي من الزراعة،وهذا يؤكد الخلل في بنية تجارتنا الخارجية الهيكلية وتركيبها السلعي وتوزيعها الجغرافي استيراداً أو تصديراً لابد منمعالجته وازالته،ولكنأين يكمن هذا الخلل،وما هي الوسيلةلمعالجته،وما هو السبيل إلى ازالته ؟ .. كيف ومتى ؟ ..

وعلى المستوى الدولي فلابد من الاشارة إلى ما يعانيه الاقتصادالرأسمالي من أزمات واختناقات تنعكس على العلاقات الاقتصادية الدولية وخاصة

على اقتصاديات البلدان النامية والسائرة في طريق التحرر الاقتصادي والبناء الاشتراكي .

هذا فضلاً عن الاتجاهات السائدة في تعامل هذه البلدان مع البلدان الصناعية المتقدمة في مجال التجارة الخارجية والتي تتميز بالانخفاض المستمر في أسعار صادراتها والارتفاع المستمر في أسعار مستورداتها وبنسب عالية وبالتالي تفاقم عجوز موازين مدفوعاتها وزيادة أعباء ديونها الخارجية، ويمكن أن نذكر هنا بأن العجز المتراكم لموازين مدفوعات بلدان العالم الثالث — غير المصدرة للنفط — قد بلغ خلال الأعوال السبعة ١٩٧٤ — ١٩٨٠ (حوالي) ٣٢٠) مليار دولار أميركي ، كما تقدر المديونية الطويلة المدى لهذه البلدان في عام ١٩٨١ تجاه الدول الرأسمالية والمؤسسات المالية والمصارف الدولية بحوالي ٤٢٥ مليار دولار يضاف إلى ذلك ان عبء الدين العام الخارجي قد ارتفع من حوالي (١١٪) عام ١٩٧٤ إلى حوالي (٢١ ٪) في عام ١٩٨١، أي ان البلدان النامية كانت تدفع ما يعادل هذه النسب من دخلها من قيمة الصادرات المنظورة وغير المنظورة لتسديد أقساط ديونها مع الفوائد،ومنها من كانت تبلغ نسبة أعباء ديونها الخارجية ما ينوف على (٣٠ ٪) في السنة .

وهذا ما يؤكد الضرورة الملحة لتصحيح واصلاح النظام الاقتصادي العالمي واعادة بنائه من جديد على أسس جديدة يتحقق فيها التكافؤ في المبادلات والعدالة في المنافع والمساواة والاحترام المتبادل وانتفاء الاستغلال والتبعية في مجال التعاون والمصالح المشتركة،وأول ما يجب أن تسارع إليه الدول الصناعية المتقدمة هو ازالة الحواجز التجارية وغير التجارية التي تقف في وجه صادرات البلدان النامية إليها،وكسر الحلقة

الجهنمية في ارتفاع أسعار مستورداتها من السلع المصنعة ، وتخفيف الفوائد على قروضها، وتقديم المساعدات على تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية، واقامة القاعدة المادية الاساسية اللازمة لتقدمها الاجتماعي وتحررها الاقتصادي .

لقد تضمنت ونصت الخطط الخمسية جميعها ما نفذ منها وما هو قيد التنفيذ على ضرورة تصحيح بنية تجارتنا الخارجية وسلامة تركيبها من حيث تقليص العجز في الميزان التجاري وتنويع الصادرات وزيادة حجم المصنع منها مع الاقلال من الاعتماد فيها على المواد الاولية الخامية وكذلك ترشيد الاستيراد والاقلال من استيراد السلع الكمالية والترفيهية واعطاء الاولوية للآلات والتجهيزات والسلع الرأسمالية ومستلزمات الانتاج والمواد الغذائية الضرورية والتوسع في انتاج بدائل المستوردات في أوسع الحدود الممكنة، ولقدقطعنا شوطاً لابأس به في هذا المجال، ولكننا لم نبلغ بعد الهدف المنشود، ولا يزال علينا بذل المزيد من الجهد واعتماد العقلانية والتوازن في مبادلاتنا التجارية مع العالم الخارجي والتقشف وشد الحزام في أنماطنا الاستهلاكية في الداخل .

ومن تحليل وتقويم الوضع الاقتصادي في القطر العربي السوري خلال السنوات الاخيرة وخاصة خلال فترة الخطة الخمسية الرابعة ما بين ١٩٧٥ — ١٩٨٠ تبين أنه قد تحققت تنمية اقتصادية واجتماعية متزايدة، وان الاقتصاد السوري قد تطور تطوراً ملحوظاً، واستمر نموه في مختلف قطاعاته وكان معظم التطور والنمو ايجابياً في اتجاهاته ونتائجه، وان كان قليل منه غير مرغوب في بعض جوانبه، ولقد تصدت الاستراتيجية العامة للاقتصاد الوطني لعام ٢٠٠٠ ، المنطلقات العامة للخطة

الخمسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للسنوات ١٩٨١ – ١٩٨٥ لمعالجة وتصحيح هذه الجوانب في مجال التجارة الخارجية وفق الأهداف المحددة لها ومن أهمها :

١ – تعزيز دور القطاع العام في التجارة الخارجية .

٢ – تقليص العجز في الميزان التجاري .

٣ – السعي لإيجاد توازن في التبادل التجاري مع مختلف الكتل الدولية بما يؤمن مصلحة القطر .

٤ – تحقيق زيادة في الصادرات من السلع والخدمات قدرها (٣٧,١٪) عن مستوى سنة الاساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ، أي بمعدل نمو وسطي قدره (٦,٥٪) سنوياً .

٥ – تعديل البنية الهيكلية للصادرات بزيادة الأهمية النسبية مع السلع المصنعة ونصف المصنعة وخفض الاهمية النسبية للصادرات من المواد الخام .

٦ – زيادة الصادرات من الخدمات .

٧ – تحقيق زيادة في المستوردات من السلع والخدمات بنسبة قدرها (١٨,٢٪) عن مستوى سنة الاساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ، أي بمعدل نمو وسطي قدره (٣,٤ ٪) سنوياً .

٨ – تعديل البنية الهيكلية للمستوردات بزيادة الاهمية النسبية للمستوردات من سلع التكوين الرأسمالي ، وخفض الاهمية النسبية للمستوردات من سلع الاستهلاك النهائي ، وخاصة الكمالية منها .

٩ – تقليص المستوردات الخدمية .

في ظل هذه الظروف والوقائع التي تحيط بتجارتنا الخارجية دعت جريدة تشرين مشكورة بمبادرة من الاستاذ سمير صارم إلى عقد سلسلة من الندوات الاقتصادية لبحث ومناقشة مواضيع تجارتنا الخارجية من مختلف جوانبها شارك فيها عدد من المسؤولين والمختصين – وعلى مستويات رفيعه من المعرفة والممارسة والشعور بالمسؤولية في هذا المجال .

وقد طرحت من خلال المناقشات وما تضمنته من تحليل علمي وعملي لمواطن الضعف والقوة في تجارتنا الخارجية حلول هامة جديرة بالاهتمام والعرض على مؤتمر موسع ومتخصص لدراستها والأخذ بما ينفع منها في تصحيح مسار تجارتنا الخارجية وتحقيق الاهداف والمهام المحددة في الخطة الخمسية الخامسة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للسنوات عام ١٩٨١ – ١٩٨٥ .

ولاشك في أن مبادرة الاستاذ سمير صارم المشكورة بطبع مادار في هذه الندوات من مناقشات وبيانات وحلول سوف يغني مكتبتنا الإقتصادية ويزود القارىء والمسؤول الاقتصادي في آن واحد بمرجع جدي ومفيد ،

دكتور طه بالي

مقدمة

التجارة الخارجية بالتعريف شكل من أشكال العلاقات الاقتصادية، وهي عبارة عن مجموعة من العلاقات السلعية والنقدية والمواصلات لدولة ما مع دولة ، أو دول أخرى .

وهي ضرورية للدول كافة،سواء إذا نظرنا إليها من حيث قدرتها على توفير الموارد بعد بروز ما يمكن تسميته بالتخصص الدولي في العمل والانتاج ، أو التعريف بأهم وآخر المبتكرات التكنولوجية في ميدان الصناعة أو الزراعة أو الخدمات ، أو نقلها إلى دول أخرى . أو اذا نظرنا إليهاأخيرامن حيث وظيفتهافي تسريع الدورة السلعية ، وربط المنتجين من دولة ما ، بالمستهلكين في غيرها من الدول . الخ .

أو بعبارة موجزة ومن حيث الهدف النهائي ، فان التجارة الخارجية تهدف إلى :

— توفير المواد الأولية أو الوسيطة للانتاج،أو الاستهلاكيةللمواطنين

— تصريف الفائض من المواد المنتجة .

وتتساوى في تلك المهمة والوظيفة من حيث الشكل،الانظمة الاشتراكية مع الانظمة الرأسمالية،لكنها تختلف من حيث الجوهر ؛

ففي النظام الاشتراكي تكون التجارة الخارجية في يد الدولة وذات أهداف انسانية واجتماعية تنشط في خدمة الاقتصاد الوطني ، وتلبي الحاجات الاساسية والمتنامية للمجتمع ، بينما تتحكم علاقات المزاحمة والصراع والنفوذ في السوق الرأسمالية .

وقد لعبت التجارة الخارجية في القطر العربي السوري دوراً هاماً في حياة القطر الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ، وساهمت إلى حد كبير في توفير مستلزمات التطور والتقدم من خلال دورها في تطوير مختلف فروع الاقتصاد الوطني ، لاسيما بعد مرحلة التأميم التي تحققت في عام ١٩٦٥ اذ أنيطت مهمة التجارة الخارجية بالقطاع العام ليساهم إلى جانب الفروع الاقتصادية الأخرى بانجاز مرحلة التحويل الاشتراكي ، وتحقيق التحرر الاقتصادي الداعم للتحرر والاستقلال السياسي ، وبالتالي تعزيز القدرات الذاتية للقطر بما يكفل تدعيم صموده في وجه مختلف التحديات الداخلية والخارجية وتبعاً لذلك كان من الطبيعي أن تمر التجارة الخارجية بعدة مراحل ، وتطرأ على سياستها جملة تعديلات ، كان آخرها أحداث السوق الموازية ، وتشكيل لجنة ترشيد الاستهلاك والغاء نظام الكوتا ، وغيرها وهي في كل الاحوال تبقى ضمن اطار السياسة التجارية المرنة والمتطورة للدولة ، المنسجمة مع روح العصر والتي تساهم في تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي وتعزز المواقع السياسية وتدعم القدرات الذاتية للقطر .

وتبعاً لذلك كان من الطبيعي أيضاً أن تتعرض التجارة الخارجية السورية لجملة صعوبات وهي تؤدي دورها في رفع كفاية النشاط التجاري والتمويل المنظم للسوق الداخلية ، وتوسيع دائرة التعاون الاقتصادي

والتبادل مع العالم الخارجي ، وتلك الصعوبات تتعلق بأسباب سياسية ناجمة عن مواقف القطر القومية وتجاه حركات التحرر العالمية ، اذ راحت الدوائر الامبريالية العالمية تمارس العديد من الضغوط الاقتصادية ذات الأهداف السياسية ، والتي تنعكس بشكل سلبي على عملية التنمية وتوفير السلع الاستهلاكية في السوق ، أو تعود لاسباب اقتصادية ذاتية ناجمة عن كون القطر أحد بلدان العالم الثالث الفقيرة نسبياً ، والتي تسعى لأن تنتج بقدر ما تستهلك وتضع البرامج الطموحة لاستثمار خيراتها ومواردها وطنياً ، بما يوفر أسباب التقدم واشباع الحاجات الاساسية لمواطنيها ، فهناك صعوبات تتعلق بالانتاج ، واخرى تتعلق بالتسويق ، وغيرها تتعلق بالكادر الفني ، ورابعة تخرج عن النطاق القطري إلى النطاق العالمي من حيث العلاقات — الاقتصادية القائمة ، ومحاولات اقامة العلاقات الدولية المتكافئة ، . . الخ .

واذا كانت الدولة قد وضعت يدها على التجارة الخارجية ، بحيث لم تترك للقطاع الخاص أن يمارس دوراً أساسياً أو رئيسياً في هذا المجال فانها أوكلت إلى هذا القطاع أن يقوم بمهمة الإنتاج الصناعي والزراعي إلى جانب القطاع العام ، ووفرت له كل مستلزمات هذا الانتاج ، — لينطلق في تجارته إلى السوق العالمية ، ولعل في احداث السوق الموازية الكثير من الميزات التي كان يطمح اليها القائمون على هذا القطاع ، وسعت الدولة ولا تزال إلى تشجيع القطاع الخاص للاتجاه نحو التصدير بما يكفل تنفيذ الخطط المرسومة في هذا المجال .

ولعلنا في إحدى ندواتنا القادمة حاولنا أن نحدد مهام القطاع الخاص في تنشيط التجارة الخارجية ، دافعنا في ذلك هو وجوب أن يكون لهذا القطاع دوره الكبير في مهمة دعم الاقتصاد الوطني .

أننا نسعى من خلال الندوات التالية التي جهدنا أن يشارك بها أكبر عدد ممكن من الاختصاصيين في مجال التجارة الخارجية عن القطاعين العام والخاص سواء من العاملين الفعليين في هذا المجال ، أو المهتمين به ، إلى وضع النقاط على الحروف من ناحية ابراز أهمية التجارة الخارجية كفرع رئيسي من فروع الاقتصاد الوطني ، وابراز مشاكلها التي يمكن أن تعاني منها غالبية الدول النامية ليصار إلى الالمام بها والسعي إلى حلها .

ولاشك بأن مكتبتنا العربية تفتقر إلى مثل هذه المواضيع الاختصاصية التي تتخذ الوضع الراهن أنموذجاًلها تحلله وتناقشه ، فلا تتوه في العلم النظري الاكاديمي العام ، ولا تغرق في تفصيلات بعض الدقائق الاختصاصية جداً ، لهذا كان بيننا مشاركاً الاستاذ الجامعي ، وكان معنا أيضاً التاجر ، وكان معنا المسؤول الحكومي وحتى المهتم بعملية النقل وغيرهم .

وبهذه المناسبة نشكر لكل مشارك تواجده وجهده وحسن تقديمه ومناقشاته الغنية والقيمة التي نرجو أن تضيف الشيء الكثير إلى مكتبتنا الاقتصادية في القطر والوطن العربي .

كما نتوجه بشكرنا إلى السيد الدكتور طه بالي . معاون وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية الذي كان معنا مشاركاً ، وها هو معنا مقدماً لهذا الكتاب .

وشكرنا إلى السيد مدير عام مؤسسة تشرين للصحافة والنشر الاستاذ عميد خولي الذي وجه إلى إقامة هذه الندوات ونشرها في صحيفة تشرين .

مرة ثانية التجارة الخارجية مرآة لعلاقات الانتاج بالاستهلاك في

الاقتصاد ، وتصور علاقات الاقتصاد مع العالم الخارجي الناجمة عن ضرورة تأمين متطلبات السكان العملية والانتاجية هذا من العالم .

وبعد . . نرجو أن نكون قد وفقنا في اختيار عناوين الندوات أو اعدادها والتقديم لها وادارتها ، بما يخدم هدفنا في تزويد القارىء الكريم بخلاصة علم وخبرة العديد من أساتذتنا واختصاصيينا في هذا القطر ، في مجال التجارة الخارجية . .

والله من وراء القصد . .

سمير صارم

• • •

الفصل الأول

التجارة الخارجية

نظرة عامة

المشاركون حسب تسلسل الحديث : *

الأستاذ صلاح علوش : مدير عام الشركة العامة للصناعات التحويلية رئيس لجنة تصدير منتجات القطاع العام

الأستاذ سالم حداد : مدير عام المؤسسة العامة للتجارة الخارجية للمواد الكيماوية والغذائية / غذائية /

الأستاذ عبد القادر قدورة : مديرعام المؤسسة العامة للصناعات الكيماوية

الدكتور داود حيدو : مدير التجارة الخارجية في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

* الوظائف المذكورة للمشاركين في هذه الندوة والندوات التالية هي التي كانوا يشغلونها ابان انعقاد الندوات ، لذلك اقتضى التنويه .



* سمير صارم :

– ارتفعت قيمة المستوردات السلعية من/ ٦١٧٣ /مليون ليرة سورية عام ١٩٧٥ إلى / ١٣٠٦٦٪ / مليونليرة سورية في عام ١٩٧٩ أي بمعدل نمو وسطي سنوي قدره/ ٢٠,٦ ٪ /بينما ارتفعت قيمة الصادرات السلعية من / ٣٤٤١ / مليون ليرة سورية عام ١٩٧٥ إلى / ٦٤٥٣ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩ أي بمعدل نمو وسطي سنوي قدره (١٧٪) ونتج عن ذلك أن ازداد العجز في الميزان التجاري السلعي من / ٢٧٣٢ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٥ إلى / ٦٦١٣ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩

وقد ازداد الاستيراد من سلع الاستهلاك الوسيط بمعدل سنوي مرتفع نسبياً حيث بلغ (٢٤,٤ ٪) خلال هذه الفترة وبقيت هذه السلع تحتل النصيب الأكبر من مستوردات القطر اذ بلغت نسبتها (٦٠,٧ ٪) في عام ١٩٧٩ بعد أن كانت (٥٤ ٪) في عام ١٩٧٥ . وأما سلع التكوين الرأسمالي فتأتي بالدرجة الثانية بعد سلع الاستهلاك الوسيط اذ بلغت نسبتها (٢٢,٤ ٪) في عام ١٩٧٩ بعد أن كانت تمثل (٢٩ ٪) في عام ١٩٧٥ وكان معدل نموها السنوي وسطياً (١٣ ٪) خلال هذه الفترة .

ويأتي استيراد سلع الاستهلاك النهائي في الدرجة الاخيرة بالمقارنة مع سلع الاستهلاك الوسيط وسلع التكوين الرأسمالي،حيث بلغت نسبتها

(١٧٪) بالرغم من أن استيراد هذه السلع كان يتزايد بمعدلات عالية نسبياً حيث بلغت (١٩٫٨ ٪) وسطياً في السنة خلال الفترة ذاتها .

ومن جهة التصدير السلعي كانت سلع الاستهلاك الوسيطة وأغلبها من المواد الخام الزراعية والاستخراجية تمثل الجانب الأكبر من صادراتنا السلعية اذ بلغت نسبتها (٩١٫٨ ٪) خلال فترة ١٩٧٥ – ١٩٧٩ والباقي يمثل سلع الاستهلاك النهائي وسلع التكوين الرأسمالي . ويشكل كما نرى نسبة ضئيلة جداً .

ومن حيث تطور تجارتنا الخارجية حسب طبيعة المواد خلال الفترة ذاتها ما بين عام ١٩٧٥ – ١٩٧٩ فقد بلغت نسبة صادراتنا من المواد الخام ما يقارب (٨٨ ٪) من مجموع الصادرات في حين بلغت نسبة الصادرات من السلع نصف المصنعة حوالي (٣ ٪) وبقيت نسبة الصادرات من السلع المصنعة تراوح حول (٩ ٪) تقريباً . وبالنسبة للمستوردات حسب طبيعة المواد فقد كانت المواد الخام والسلع نصف المصنعة تمثل أكبر من نصف مجموع المستوردات السلعية حيث بلغت نسبتها حوالي (٥٤٫٨ ٪) في عام ١٩٧٩ بينما كانت في حدود (٥٣٪) في عام ١٩٧٥ .

أما مستورداتنا من السلع المصنعة خلال هذه الفترة فقد كانت تمثل حوالي (٤٧ ٪) في عام ١٩٧٥ انخفضت قليلاً إلى نسبة (٤٥٫٢ ٪) في عام ١٩٧٩ . وإذا كان لنا مانشير إليه من خلال تطور مبادلاتنا السلعية من حيث طبيعتها وحسب استعمالها فهو العجز المتنامي في الميزان التجاري الذي ارفع من (٦٨٣) مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٥ إلى (١٥٧٩) مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩ والذي يعكس القصور الواضح في

الانتاج المحلي عن تلبية الطلب الداخلي على السلع الاستهلاكية والوسيطة واعتماده على العالم الخارجي في تلبية حاجات الاستهلاك النهائي ومستلزمات الانتاج الوسيطة (*)

هذا العجز مطلوب أن نسدده عن طريق عدة أمور يأتي في مقدمتها تنشيط الصادرات . . والسؤال البديهي الذي يمكن أن يتبع ذلك القرار ، هو كيف يتم ذلك ؟ . .

للاجابة على هذا السؤال الكبير وما يتفرع عنه من أسئلة أخرى التقينا عدداً من المسؤولين في القطاع العام ذاته ، وكانت الاجابة على السؤال الكبير المشار إليه ، بتفرعاته التي سنتعرض لها ، مادة ندوتنا .

لكن وقبل أن نبدأ الحوار لابد من التأكيد مرة أخرى على أهمية الصادرات . ليس لأنها مورد لتأمين العجز وسده ، أو لأنها مورد لتأمين العملات الصعبة ، وتمويل المستوردات ، بل لأنها تلعب دوراً هاماً في عمليات التنمية وترتبط ارتباطاً وثيقاً بعمليات الانتاج والبناء الاقتصادي ، وبالتالي زيادة الدخل القومي ، اضافة إلى مساهمتها المعروفة والهامة في اقامة علاقات تجارية دولية مستقرة ومتكافئة .

انطلاقاً من أهمية عملية التصدير التي تعني سد العجز في ميزان المدفوعات وتصحيح الخلل في الميزان التجاري وتأمين العملات الصعبة اللازمة لعمليات التنمية والانتاج ، وتمويل المستوردات اضافة إلى زيادة الدخل القومي أيضاً لكونها تلعب دوراً بارزاً في اقامة علاقات دولية

* بشأن أعوام ١٩٨٠ — ١٩٨١ انظر الملاحق المثبتة في نهاية هذا الباب .

مستقرة والمتكافئة . . ونظراً لأن الفائض في انتاج القطاع العام بدأ يتراكم، وهذا يعني مشكلة كبيرة تستدعي ضرورة الإسراع في إيجاد الحل المناسب والمخرج السليم والصحيح لهذه المشكلة ، لذا نرى من الضروري أن نحاول المشاركة بايضاح الأمرين التاليين :

الأول : أهمية عملية التصدير ومعناها .

الثاني : كيفية التخاص الصحيح من الانتاج المتراكم .

ويمكن في هذا المجال ولايضاح هذين الامرين أن نطرح السؤال التالي :

— لماذا عملية التصدير ؟ . . كيف بدأت منتجات القطاع العام تتراكم وماذا يعني ذلك ؟ وما علاقة هذا بالأمور التالية :

— نوعية الانتاج — الجودة — وضع الخطط — القوانين ؟ . .

لقد أكد السيد الرئيس حافظ الأسد ، في ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة على ضرورة تعميق وتوسيع دور القطاع العام في قيادة الاقتصاد الوطني ، واستمرار مراجعة قوانينه وانظمته ، بما يكفل تحويره من الروتين ، وزيادة صلاحيات قياداته المباشرة ، وتعزيز كفاءات هذه القيادات وقدراتها ومعالجة كافة الظواهر السلبية التي تبرز خلال الممارسة .

فما هي تلك السلبيات ؟ وما هو المطلوب ونحن نبني الدولة المعاصرة في مجال تعميق وتوسيع دور القطاع العام في قيادة الاقتصاد الوطني وتحديد ما هو المطلوب في مجال تنشيط صادرات هذا القطاع من أنظمة أو قوانين أو اجراءات ؟ . .

▪ **صلاح علوش :**

– في البداية أرى ونحن نتعرض لهذا الموضوع لابد أن نطرح عدداً من الاسئلة الهامة كما أرى ، وهي :

ماذا ننتج ؟ . ؟ ما هي المادة الأولية المستخدمة ؟ . . ما هو حجم الانتاج بالمقارنة مع الطاقات الانتاجية المبذولة ؟ ما هي تكاليف المنتج ؟ .. أيضاً كيف ننتج وهل تتفق هذه الكيفية مع متطلبات السوق الاستهلاكية؟.. ثم هل سيكون التصدير على حساب الحاجة المحلية أم لا ؟ . . وأخيراً إلى أي الاسواق يمكن أن ندخل وكيف ؟ . . وفي هذا المجال نتطرق إلى المرونة التي يتمتع بها المسؤولين عن التصدير وهل هي موجودة أم لا . . .

▪ **سمير صارم :**

– هذه أسئلة تتفرع عن السؤال الكبير الذي طرحناه والتي نسعى للحصول على جواب لها . .

▪ **سالم حداد :**

– أرى أنه لابد أولاً من تبيان وتعداد أسباب المشكلة التي نسعى لمعالجتها على النطاق الرسمي ، وفي هذه الندوة وهي مشكلة التصدير ، وبالتحديد تصدير منتجات القطاع العام..اقول ان مشكلة التصدير برزت في السنوات الاخيرة نتيجة الأمور الثلاثة التالية :

الأول : زيادة الطاقة الانتاجية بشكل لم يعد ممكناً للسوق المحلية ان تستوعب الكميات المنتجة ..

الثاني : شدة المنافسة وخاصة في الاسواق العربية المفتوحة لكل المصادر الانتاجية .

الثالث : احتياجنا كدولة نامية لتغطية الاحتياجات اللازمة من المستوردات إلى القطع الاجنبي فلم يعد ممكناً تلبية حاجات الاستيراد من القطع الا عن طريق التصدير . .

تلك الأمور الثلاثة التي برزت في السنوات القليلة الماضية جعلت من التصدير حاجة ضرورية وملحة وكان من الطبيعي التهيؤ لها منذ زمن ، لكن هذا التهيؤ لم يكن بالشكل المطلوب .

▪ عبد القادر قلدورة :

– يمكن اضافة نقطة أساسية إلى الأمور التي جعلت من التصدير حاجة ، وجعلت منه مشكلة بحاجة إلى حل ، هذه النقطة هي اننا ندخل مجال صناعات جديدة غير موجودة في الوطن العربي ، ولم تتعود الأسواق العربية ان ترى مثل هذه الصناعات وهي تحمل اسم البلد العربي صانعاً ، هذه الصناعات هي أقلام الرصاص والورق والاطارات والمصابيح والاسمدة ، والمشكلة تتجسد في ضرورة تصدينا لشركات عالمية كبيرة لها باع طويل في هذا المجال صناعة وتصديراً ، ولها العملاء والزبائن والسمعة الدولية .

أقلام الرصاص مثلاً كانت لالمانيا الغربية والصين واليابان، وقد دخلنا هذه الصناعة ، وسندخل في منافسة مع الشركات العالمية الصانعة للاطارات .

الأمر الآخر هو اننا بحاجة إلى التصدير لتعديل الميزان التجاري ، فنحن نستورد كميات كبيرة من المواد الاولية ، هذه المواد تصنع في شركاتنا ثم تكدس ، وبالتالي فاننا نجمد عملات صعبة نحن بحاجة إليها . .

اذن ونتيجة الحاجة إلى التصدير كضرورة اقتصادية وتنموية ، خاصة وان مادة التصدير موجودة ، وكوننا ندخل مجالات صناعية جديدة كانت تقوم عليها شركات عالمية كبرى ، فاننا سندخل منافسة حامية ، ومن هنا ينبغي أن نوفر الكادر القادر على عملية التصنيع الجيد ، القادر على المنافسة ، والخبير بكافة طرقها وهذا يتطلب السرعة في إيجاد الحل ،وقد بدأت كما أشرت مصانعنا الجديدة تؤتي ثمارها ، ومنذ البداية ، عندما كانت هذه المصانع مشاريع على اوراق حددنا في الدراسة الاقتصادية لها ان نسبة التصدير ستكون كذا ، وقد تصل إلى ٨٠ ٪ من انتاجها ، وقد تقارب الـ ٤٠ ٪ .

* د . داود حيدو :

— بالتأكيد اننا عندما نمارس عملية التصدير ، يجب أن نمارسها كونها عملية اقتصادية ، وليس كحاجة أو حالة اضطرارية ، انما يجب أن نمارسها كجزء من العملية الاقتصادية التي تتم في القطر ، وكما يجب أن يكون لها ربحية ، ينبغي ان يكون لها أسس ، سواء منها ما يتعلق بعملية الانتاج أو التسويق ، وهذا يقودنا إلى الاسئلة التي طرحت في بداية الندوة ، وهي أية منتجات يمكن أن نصدر ؟ وإلى أي بلد ؟ وبأي سعر ؟ ونقرر بعدها ان كانت ربحية الصفقة مجدية . . أيضاً حتى تتحول عملية التصدير إلى عمل اقتصادي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي والقطري بالتالي يكون أمامنا أسواق في الخارج ، ومثلها في الداخل .

* صلاح علوش :

— أعقب على عملية التصدير فأقول انها تتلازم مع الانتاج ، ولاتقل أهمية عنه . .

* **سمير صارم :**

حتى الآن لم ندخل في المشكلة كما ينبغي . . لماذا تنشط عمليات الاستيراد ، عكس عمليات التصدير ؟ خاصة وان لذلك كما نعتقد دوراً في المشكلة وسببها ؟ . .

* **عبد القادر قدورة :**

– هناك عمليتان مرغوبتان على الصعيد الجماهيري، هما الانتاج والاستيراد ، وهنا تخطر لي عبارة قيلت وتقال ، وهي ان المصدر ذليل بينما المستورد مستكبر ومتعال . ..عندنا المصدر يعرض بضاعته ولا أحد يأتي ؟ لاننا لا نستطيع أن نستقطب أحداً ، فعندما نقول مثلاً أننا بحاجة إلى كذا طن من احدى المواد الاولية ، يأتينا وكيل الشركة أو مندوب عنها ليعرض لنا هداياه وخدماته واستعداده لأن يحملنا لزيارة الشركة على حسابه . بينما نحن لا نستطيع أن نهدي أحداً حتى القلم الناشف . وهذه نقطة أساسية تجعل لدينا من التصدير مشكلة أحد أسبابها القيود المفروضة على المسؤولين عن هذه العملية . . ما يجب أن يعلمه الجميع ان للتصدير أهمية كبرى ، فليست مشكلة ان انفقنا ثمانية ملايين ليرة مصاريف دعوات وزيارات مقابل صفقة قيمتها مئتي مليون ليرة سورية ، إذ سنكون رابحين . . لماذا لا ندفع التسعة حتى تأتينا العشرة ؟ . . وهذه ستأتي بالتأكيد . .

* **د . داود حيدو**

هناك نقطة هامة وهي اننا حتى الآن أو لما قبل فترة قريبة ننتج سلعاً اعتدنا على تصريفها كالأقمشة والمنسوجات وتوجد لها الاسواق التقليدية ،

لكننا مقبلون على مرحلة جديدة ، وهي مرحلة دخولنا الصناعات الحديثة . . . . فهل خططنا لتصريف الفائض منها ؟ . . اذا فاض الناتج من خيوط النايلون مثلاً نوقف الاله ، أو نكتفي بواردية واحدة ،لكن الافران لا تقف الا للصيانة، وهذا يحدث كل عدة أشهر مرة ، فأين سنذهب بالفائض من انتاج هذه الافران وهو كيماوي في غالبيته ، وكما ذكر الاخ عبد القادر فقد دخلنا مجالات صناعات جديدة وعالمية في نفس الوقت كالاطارات والمصابيح والاسمدة . . ورداً على التساؤل الذي طرحته ، وسواء تم التخطيط المسبق لتصريف الناتج محلياً أو خارجياً أم لم يتم ،أستطيع القول اننا قادرون على ان نقوم بالانتاج والتصدير لاعقد المواد ، دليلنا في ذلك البترول ، فعندما بدأنا باستغلال النفط وطنياً ، كنا نسمع من يقول لنا بأننا لسنا قادرين على تذليل الصعوبات التي ستعترضنا لكن تبين للعالم اننا قادرون على تذليل ما يعترضنا من الصعوبات . اعود للقول اننا ونحن نواجه أو نهيء لانتاج صناعات جديدة كالورق والاطارات فالسؤال ذاته يواجهنا : هل نحن قادرون على تسويق انتاجنا أم لا ؟ . . أعتقد واستناداً إلى تجربة استثمار البترول وطنياً اننا قادرون ، انما يجب أن نتحلى أولاً بروح وطنية، فالتصدير مهمة وطنية، وهذا يعني أن نبذل قصارى جهدنا ، وأقصى ما نستطيع من طاقات ، خاصة لدى الدولة ، من أجل تهيئة وتنظيم واعطاء كل الامكانيات لتوفير الاجهزة التي يمكن أن تقوم بهذه العمليات ، الاسواق تطلب السلع والاسعار عالمية، وانتاجنا لن يكون سيئاً ، لأن معاملنا حديثة . .

* **سمير صارم :**

ـ اذن هناك اجراءات محددة ينبغي اتخاذها من حيث تكوين أداة العمل اللازمة ؟ . .

* د . داود حيدو :

– بالتأكيد. وينبغي أن نقف أمام أية عقبات تحد من اتجاهنا نحو التصدير ، فينبغي أولاً تسويق هذه المنتجات بأيدينا ، وهذا يعني أن نهيء لها مسبقاً حتى لانفاجأ بالانتاج يتكدس ، مع ما يعني ذلك من تجميد أموال بالقطع الاجنبي ، وهذا يستدعي توفير الاجهزة المختصة ، المجسدة للخبرة والاخلاص والصلاحيات ، وأعتقد أنه اذا توفر ذلك فلن يكون لدينا أية مشكلة تسويقية ، سواء في المنتجات الحالية أو المستقبلية .

* سمير صارم :

– لكننا الآن نعيش مشكلة تكدس العديد من المنتجات ؟ . .

* عبد القادر قدورة :

– والذي يزيد في تعقيد هذه المشكلة أن قيمتها تنخفض من سنة لأخرى ، بسبب تعرّضها للتلف ، وفوائد رأس المال وتغير المواصفات ، وغير ذلك من الاسباب . . من هنا أقول بضرورة بيع السلع بالأسعار العالمية وليس بالأسعار الثابتة التي نضعها ، والتي ينبغي كما نعتقد أن تستمر لهذه السنة والسنة والقادمة والتي بعدها . وهذا عدا عن كونه يخلصنا من فائض متراكم تساهم عائداته في عملية التنمية ، فانه يعطي سمعة سياسية دولية حسنة ، وهذه السمعة لاتقاس بحجم الاستيراد ، بل بحجم التصدير كون هذا الاخير يعطي دليلاً على مدى التطور الاقتصادي الحاصل ، خاصة إذا كانت المادة المصدرة مصنعة ، وليست خاماً أو نصف مصنعة ، والمعروف ان الدول الرأسمالية كانت تفرض على الدول النامية تصدير منتجاتها دون تصنيع . . وهنا لابد من الاشارة إلى ان اهتمام الدولة

بموضوع ضرورة تنشيط عمليات التصدير يبشر بالخير ، وحتى الآن تم تصدير الكثير من البضائع المكدسة ، وقد شكلت لجان لبحث عملية التصدير وطريقة تطوير وتنشيط هذه العملية ، ويمكن أن يتم ذلك عن طريق توفير التسهيلات اللازمة ، سواء المتعلق منها بالشحن البري أو البحري أو المتعلق بالتسهيلات المصرفية وتسهيلات في التفريغ او ايجاد الاجهزة القادرة على فهم طبيعة وأهمية عملية التصدير فتوليه الاهتمام المطلوب .

• سمير صارم :

— هنا يخطر لنا أن نتساءل ونحن على أبواب مرحلة جديدة في التصنيع. ماذا اعددنا من تسهيلات ، خاصة من جهة النقل والتفريغ في الموانيء، كوننا كنا ولا نزال نشكو التأخير في عمليات التفريغ ، أو التحميل ؟ . .

• عبد القادر قدورة :

— حسب معلوماتي لم يتم شيء في هذا المجال فنحن مثلاً سننتج في القريب كميات كبيرة من الاسمدة وهذه المادة يتبادلها العالم (دكمه) أي دون تعبئة بأكياس . وتوجد بواخر يمكن أن تحمل مثل هذه الكميات ، وتقدر سعة البواخر بما يقارب العشرين أو الثلاثين ألف طن واستقبال هذه البواخر يعني أن نهيء الطاقة الكبيرة للتحميل التي تتجاوز الثلاثة آلاف طن يومياً . . إذا استمر الأمر كذلك ونحن لانعتقد بهذا نتيجة اهتمام الحكومة بهذا الأمر ، فسيأتي اليوم الذي نجد أنفسنا فيه أمام ثغرات ومشاكل لا نعرف كيف نواجهها ، وستعرقل عملية التصدير التي اجمعنا على أهميتها وضرورتها والتي تقدم للقطر الارباح والقطع الاجنبي والسمعة السياسية الجيدة وتساهم في عمليات التنمية .

▪ سمير صارم :

— هذا الاجراء مطلوب على الصعيد الداخلي..لكن ماهو مطلوب على صعيد الاسواق المستوردة لمنتجاتنا ؟ . .

▪ عبد القادر قلورة :

— نحن كما اسلفنا مطلوب منا أن نهيء أنفسنا للنمافسة الشديدة والحامية ، وهذا يعني أن نعرف ماذا ننتج وكيف ننتج ، ومطلوب منا أن نعرف كيف نصدر ، خاصة وان لكل سلعة ظروفها ، فلا يمكن أن تكون طريقة تصدير السلع النسيجية نموذجاً لتصدير السلع الغذائية ، أو غيرها ، ومطلوب منا أن نعرف كيف نتصدى للاحتكارات العالمية.

وتتجلى وطنية أية دولة بمقدار سعيها للخلاص من هذه الاحتكارات وتسويق انتاجها وطنياً ،فعلى سبيل المثال نجد أن خمس شركات في العالم تعمل في الحبوب،وكل الشركات الاخرى تعمل لحساب تلك الشركات الخمس ، كذلك الاسمدة، والفوسفات ، والقطن،والبترول،والنحاس، من هنا يجب أن يكون تصديرنا مستنداً على جودة انتاجنا ، واذكر ان انتاج معمل البصل المجفف في السلمية يباع في أرقى دول العالم مثل سويسرا، كما يباع في بريطانيا وغيرها ، والسبب هو جودة هذا الانتاج المعد للتصدير والذي استطاع أن يقف وجهاً لوجه أمام الانتاج المنافس في الأسواق الخارجية . . . اذن أهم ما يجب أن نسعى باتجاهه أولاً هو جودة الانتاج ، وان نسأل أنفسنا كيف ننتج الافضل ؟ . . ولمن ننتج ؟.. أيضاً ماذا فعلنا من أجل التسويق ؟

▪ صلاح علوش :

— بالتأكيد لن نستطيع خلال ندوة واحدة ان نغطي موضوع التصدير

والمشاكل التي يعانيها ، والعراقيل التي تقف حجر عثرة دون تأديته لدوره في عملية التنمية . لكن ومن خلال تجربتي وعملي في القطاع العام اعتقد ان هناك مشكلة هامة تجدر الاشارة اليها وهي مسألة النقل الخارجي . فمكتب الدور يضع الأسعار التي يريدها ، وهذا يرفع سعر السلع المصدرة ، بمعنى آخر ان مكتب الدور يضرب أسعار التصدير ، أيضاً هناك موضوع المعارض الدولية ، فاشتراكنا بالمعارض الدولية كان حتى الآن يعني أن يكون ضمن أحد الاجنحة التي يتم عرض السلع السورية من خلالها.ويقوم على المعرض أشخاص لا علاقة لهم بالتجارة أو بالتصدير ، أي أنهم مجرد مراقبين للسلع ، وبعد انتهاء المعرض يعاد تغليف السلع . لتخزن حتى المعرض القادم . هذا يعني أن المعرض لا يحقق لنا شيئاً ، بينما ينبغي أن يكون فرصة سانحة للتعرف على السلع المنافسة ، والتعريف بانتاجنا ، أو بعبارة أخرى يكون سوقاً تجارية لنا .. ذهبت إلى اليمن الشمالي ثم الجنوبي ، وفوجئت بأن المنتجات السورية غير متداولة ، مع ان الانتاج السوري مرغوب في هذه الدول ودول الخليج العربي أيضاً ، وهناك بضائع مستوردة كثيرة . لكن هذه المنافسة تسبب لها بعض الكساد . وفي أحد الاجتماعات مع السيد رئيس مجلس الوزراء طرحت موضوع المعارض الدولية وقد كان متحمساً لموضوع ضرورة تنشيط الصادرات وكانت هناك فكرة اقامة المعارض المخصصة للأسواق العربية لتعريف مواطنيها بالمنتجات العربية السورية . . .

. **سمير صارم :**

— ذكرتم أن البضائع السورية تعاني بعض الكساد نتيجة المنافسة الشديدة .

(*) نشط القطر مؤخرا باقامة المعارض في بعض الدول الاجنبية لعرض وتصريف المنتجات السورية ، وقد اقيم في الشهر السابع والثامن من عام ١٩٨٣ معرضان في طهران وموسكو وبيعت خلالها كل المنتجات المعروضة .

بتصوركم كيف نجابه هذه المنافسة ؟ . .

صلاح علوش :

نجابه هذه المنافسة بالإجابة على السؤال :

– كيف نصدر ؟ . .

نحن لا نريد أن نفرض أنفسنا على الآخرين ، اذن لابد من إيجاد الطريقة التي تجعل الآخرين يقبلون علينا ، اذن المطلوب امكانات وصلاحيات ، وفي أحد الاجتماعات بوزارة الاقتصاد طرح مثل هذا الموضوع ،وقيل يومها أنه يجب انه يعطى المصدر كافة الصلاحيات والامكانات والمكافآت ، على مستوى شخصي أو جماعي . . نحن لانزال في البداية ولابد من بذل مزيد من الجهد للوصول إلى ما نبغي ، و نجد للقطاع العام الأسواق المطلوبة .

▪ سمير صارم :

أستطيع أقول الآن أننا نعلم مشكلة فائض من الانتاج ،ونطالب بإيجادقوانين وأنظمة وحلول مختلفة لهذه المشكلة ،لكن تلك المطالبة تدفعنا للتساؤل . . لماذا وقعنا في هذه المشكلة ؟ . . لماذا لم نحسب حسابها قبلا ، فبدأنا الآن نبحث عن الأسواق ، ونبحث عن طرق التصريف . .

أيضاً نحن أمام مشكلة مستقبلية ستضاف إلى المشكلة القائمة ، ذلك عندما تبدأ المعامل الجديدة انتاجها المعد أصلاً حسب الدراسات ، وفي أكثره ، للتصدير ، في حين لم نهيء أنفسنا لذلك . . لماذا؟! . .

▪ عبد القادر قلبورة :

– عندما نتعاقد على مشروع معمل ما ، ندرس طاقته وفرص العمل التي يتيحها ، وندرس كلفة المشروع . . هذا على الورق ، لكن عند التطبيق نجد أنفسنا أننا لم ندرس شيئاً . . نعطي مثالاً . . بل أمثلة :

– نحن نصنع قلماً ، ورغم الدراسة المستفيضة نجد أن تكلفته أكثر ثلاث مرات من سعر تصديره .

– في شركاتنا نسعى من خلال الاجتماعات الادارية المختلفة لدراسة الخطة الانتاجية والاستثمارية ، وخطة التصدير ،لكن أكثر ما نعطيه أهمية هو الخطة الأولى ، وهكذا يأتي الوقت الذي يتكدس فيه الانتاج لأن أحداً لم يهتم بخطه التصدير كما ينبغي .

– نحن في هذا القطر أقمنا مصنعاً للغاز الطبيعي ، وهذا تم بعد دراسة مستفيضة ، مع ذلك فان كلفة الطن الواحد ستكون أكثر بكثير من سعر بيعه عالمياً . فكيف سنصدر هذا المنتج المعد للتصدير أصلاً ؟ .. وهنا لابد من توضيح نقطة أشار إليها الدكتور داوود ، وهي ان التصدير مهمة وطنية ، لكن هذه المهمة ليست وقفا على العاملين بالتصدير ، بل أيضاً مسؤولية العامل وراء آلته فبدل أن يهدر (٥) كغ بودرة يومياً يهدر (٤) كغ فقط ،فهذا يعني أنه ينفذ مهمة وطنية كونه يساهم في تقليل التكلفة ، وإذا أنتج من أصل ألف متر قماش ، تسعمائة متر من النوع الجيد ، يكون قد نفذ مهمة وطنية ، وبمقدار الاستغلال الاعظمي للاله ينفذ مهمة وطنية ، وتكون السلعة قادرة على المنافسة بجدارة . . كيف تباع قطعة القماش من تايوان وكوريا ، في أسواقنا العربية ، بأقل مما تباع به قطعةالقماش السورية ، رغم بعد المسافة بين تلك الدول وهذه الأسواق ؟ . . .

نحن لا نطالب بأن يكون استغلال العامل رأسمالياً ، بل اشتراكياً ، وطنياً ، فاذا كان المعمل يحتاج لأربعمائة عامل فلا ينبغي أن أزيد عدد العمال ، لأن هذه الزيادة ستحل عبئاً على قيمة المنتج النهائي .

اذن عملية التصدير عملية متشابكة مع عملية الانتاج ، ومع عملية التطوير ، ومسألة التطور هامة جداً في عملية التصدير اذ أننا لا نزال حتى الآن ننتج على سبيل المثال أحذية تعود المواطن لبسها منذ عشر سنوات.. بمعنى أننا لا نواكب العصر في تطورهامن حيث ما يطرأ من جديد على الأسواق ، ونراعي أذواق المستهلكين ورغباتهم ، وطالما ان ذلك سيستمر فان فرص التصدير تكون أقل .

- سمير صارم :

تعقيباً على المهمة الوطنية في مجال التصدير ، واعتبار انجاز العامل لعملة بالشكل الامثل قدر الامكان نوع من المساهمة في تنفيذ هذه المهمة ، أود الاشارة إلى أن ذلك يتعدى العامل والمسؤول عن التصدير ليشمل كل من لهم علاقة بالعملية الانتاجية ، وحتى ما قبل هذه العملية، وأيضاً فان الادارة غير الناجحة لأية شركة ستساهم في تخريب المعمل والانتاج ، وبالتالي فان شعار الرجل المناسب في المكان المناسب ضرورة وطنية . . ان الارقام التي تعرضنا لذكرها في مقدمة هذه الندوة مخيفة وطبيعي ان جملة الاخطاء التي تراكمت بدءاً من عملية التخطيط ، وانتهاء بعملية التصدير ، مروراً بكلفة العمليات الأخرى ، كانت سبباً في بروز مشكلة اسمها مشكلة الفائض في انتاج القطاع العام ، ومسؤولية هذه الاخطاء تقع على الكثيرين . اذكر قول أحد الاقتصاديين أننا دفعنا ثمن علب فارغة فقط لاحد أنواع الجبن المستورد خلال السنوات الثلاث الماضية ما يكفي لوضع أكثر من معمل لانتاج مثل هذا الجبن موضع التشغيل ؟ ؟ .

ترى أليس لكل تلك الأمور علاقة بالخط البياني المتدهور للتصدير والعجز الذي يمكن أن يتشكل ؟؟ . .

. د . داود حيدو :

– نحن في هذا القطر لدينا تجربة في عمليات الانتاج والتصنيع ولسنا جدداً على هذا العمل . أيضاً لسنا متعدين على عملية التجارة . وكما نحن أذكياء في عمليات الاستيراد ، ينبغي أن نكون أذكياء في عمليات التصدير . فقط باستخدام هذا الذكاء بالمجالين معاً ، فالخط الفارق بين العملتين هو المرونة أكثر والتعالي . . لدينا مؤسسات مارست عملية التصدير واعتقد أنه اذا أحسنا تنظيم هذه المؤسسات ودعمها ، وقدمنا لها بعض التسهيلات نستطيع القيام بهذاء العبء . على سبيل المثال فهناك مؤسستي تسويق الأقطان . وادارة حصر التبغ والتنباك . ونعرف أن بعض مؤسسات التصدير الأخرى تعمل في ظروف صعبة وهي تحاول العامل في الأسواق الخارجية وتتعلق هذه الصعوبات بالروتين الذي يقيدها مع الادارات والبنوك والمرافىء والنقل . وأضيف هنا أن العمل وحده لا يمكن أن يشكل عبئاً على الانتاج . بل الروتين بما يتبعه من تكاليف نتيجة هدر الوقت ومرور الزمن، والسمعة التي تتدهور نتيجة التأخير ، كل ذلك يؤثر سلباً على عمليات تنشيط صادرات القطاع العام . وأني لا أعتقد أن هناك في العالم من ينتج بأقل كلفة من انتاجنا ، وهناك العديد من دول العالم التي تدفع أجوراً أكثر . ومكافآت أكثر ، مع ذلك فهي تصدر بكلفة أقل ، لذا مهما كان الدعم لمؤسساتنا المصدرة فانه لا يشكل شيئاً تجاه ما يمكن أن تقدمه للاقتصاد القومي من خلال دعم العمليات الانتاجية التموينية . اذن لا بد من اعادة النظر بحجم هذه المؤسسات وتوزعها،

وربما زيادة عددها ، حتى تستطيع القيام بمهمتها على أكمل وجه ، وأن لا تترك الأمر للصدفة بل تدخل عملية التصدير حسب خطة تهيأ لها الظروف الموضوعية وتتابع عملها ، وتدعمها، والذين استطاعوا تصدير البترول والحبوب والقطن والتبغ، قادرون على تصدير الاسمدة والاطارات والمصابيح والاحذية،ولا أعتقد أن العقل العربي يعجز عن استيعاب أكثر الأمور تعقيداً اذا توفرت الظروف المؤاتية والملائمة، ومن الممكن أن نستفيد من تجارب الآخرين بالدراسة وإرسال الوفود القادرة على التعلم ، والراغبة فيه ... ينبغي أن نحافظ على ميادئنا الوطنية من خلال تعزيز دور القطاع العام،وهذا يكون بالعمل الجدي على الصعيدين الاقتصادي والاداري .

■ سالم حداد :

— على اعتبار ان التصدير يرتبط بشكل عضوي بعمليات الانتاج، وقد تحدثنا أكثر عن عمليات التصدير ،أرى أن نعود قليلاً إلى الوراء .. إلى العملية الانتاجية ، لنلاحظ أن هناك أيضاً مشكلات تتعلق بالانتاج من حيث التكلفة ، كما توجد مشكلات تتعلق بالأسواق الخارجية ، وغيرها تتعلق بأساليب التصدير وأنظمته ، وكما توجد أيضاً مشكلات تتعلق بفقدان الدعم لعمليات التصدير . نحن نشارك الدكتور داود بأننا نستطيع القيام بعملية التصدير ، اذا توفرت الظروف المناسبة سيما وأن هناك عاملين ايجابيين لصالحنا :

ـ الأول : هو أننا نملك أداة الانتاج وواسطة نقله وشحنه إلى خارج القطر كالمعمل والمرفأ . وهناك شركات عالمية كبيرة تمارس عمليات التصدير دون ان تتمتع بأية ميزة من هذه المزايا ولا تملك أية تسهيلات ،

ومع ذلك أصبحت دولية وعالمية كما أسميتها ، وكونت رؤوس أموال كبيرة على حساب المنتجين والمستوردين معاً . .

الثاني : هو أننا نستورد أضعاف ما نصدر ، فاذا وظفنا هذه المستوردات الإضافية في عمليات التبادل التجاري لما عجزنا عن تصدير كل ما نستورد . . اننا نملك كل ظروف انتاج السلعة وتسويقها وتسهيلاتها ، وبنفس الوقت ندفع مبالغ طائلة للمستوردات ، اذن يمكن أن نمارس عمليات التبادل التجاري من هنا أقول أن مشكلة التصدير تكمن أولاً في طريقته ، وكيف ينبغي أن يكون اقتصادياً أكثر ، ومن هنا تتفرع بقية العوامل ، كالانتاج والنقل والشحن البحري ، وعمولات الانتاج ،لذا أرى تقديم عملية التصدير على كل العمليات الاخرى بما فيها عملية الاستيراد . . على سبيل المثال نحن لا نعرف تماماً ماهي الكميات التي سنصدرها . . قبل أيام يطلب إلي من احدى الشركات الغاء العقود التصديرية ، لمادة معينة لحاجة السوق الداخلية اليها ، علماً أننا اتفقنا مع الآخرين على تصدير هذه المادة اليهم ، ولا نستطيع الغاءها لأن المشتري يستطيع مقاضاتنا ويكسب دعواه . . وأعتقد أن هذه السلعة غير ضرورية ، وحتى لو كانت ضرورية بنسبة معينة فان ذلك ليس أكثر ضرورة من القطع الاجنبي . . وأمور كثيرة مشابهة ،هذا يجعلني أؤكد أن بعض المسؤولين في القطاع العام لا يفهمون تماماً ماذا يعني التصدير وماهي أهميته ، وانه عملية اقتصادية وطنية وسياسية . .

• سمير صارم :

— هذا يعني أيضاً أنه لا توجد دراسة حقيقية لحاجة السوق المحلي .

• سالم حداد :

– حتى لو كانت هذه الدراسة موجودة ،فان الأمر ناتج عن عدم تفهم لمسألة التصدير . . لذا أرى وجوب اعادة دراسة تركيب الجهاز الاداري في القطاع العام وقدرته ، أيضاً اعادة النظر بعدد مؤسسات الاستيراد ، وعدد مؤسسات التصدير والاتحادات ، فتزيد أو تقل ، حسب الدراسة الجديدة ، وحسب المعطيات الراهنة ويعاد النظر بها بين كل فترة وأخرى على ضوء المستجدات في عمليات التجارة الخارجية .

سمير صارم :

– هل من اقتراح محدد حول هذا الموضوع ؟ . .

• سالم حداد :

نعم . . كل الدول والحكومات تعيد النظر في المؤسسات الموجودة لاعادة تشكيلها ، وتكوينها وفقاً لطبيعة عملها والتطوير الحاصل من خلال المستجدات التي تحصل ، لذا أقول أن التشعب في عمليات التصدير يشل كل المؤسسات الصناعية ، أو بمعنى آخر وجود أكثر من جهة تقوم بعمليات التصدير ، واعتبار بعض هذه الجهات للتصدير عملية ثانوية إلى جانب العمليات الأخرى ، وربما أقل أهمية ،وهذا يعقد المشكلة، خاصة إذا نظرنا اليها كمجموع ، وليس بشكل منفصل، ولكل مؤسسة أو شركة بمعزل عن المؤسسات والشركات الاخرى هناك اقتراحات كثيرة، لكن هذه الاقتراحات تصب في الاتجاهين التاليين :

الأول : ضرورة حصر عمليات التصدير بجهات معينة تعطي عملية التصدير الاهتمام الأول ، وتكون ادارات هذه الجهات واعية لمعاني هذه

العملية، وقد يكون ذلك بإحداث مؤسسة واحدة للتصدير أو شركات عامة للتصدير .

الثاني : ان تقوم هذه المؤسسة أو الشركات بوضع أنظمتها وتطورها حسب حاجتها المستندة إلى تجربتها ، وعلاقتها بالأسواق الخارجية ، وان لايفرض عليها نظام أو خط معين للتعامل بكافة السلع . . لنترك لها المرونة حتى تقف على قدميها ، وتصبح لها الأسواق الخارجية . . وأعتقد أن بقاء الأمر بهذا الشكل بحيث تتسلم عمليات التصدير مؤسسات غير مهتمة بها ، سيجرنا إلى مالا تحمد عقباه ..

▪ صلاح علوش :

— أريد أن أعود للتأكيد على نقطة اثيرت، وهي ان بعض السلبيات المعيقة لعملية التصدير تنتج عن الفائض في الجهاز العمالي والجهاز الاداري ، وبالتالي لأقول ان هذا يزيد من كلفة المنتج الذي نعده للتصدير ، بمعنى آخر ينبغي أن ندرس الحاجة الفعلية لعدد العمال ، والجهاز الاداري ، وأقول ذلك لما لاحظته من أن شركات كثيرة تعاني مشكلة الفائض في الجهاز العامل ، كما تعاني من تراكم الانتاج ، وليس من عمل للفائضين غير تقاضي الرواتب ، خاصة وان السيولة المادية للعديد من شركاتنا ضعيفة ، وتعتمد على القروض التي تدفع فوائدها ، وكل هذا يضاف على سعر السلعة .

▪ عبد القادر قلورة :

— تأكيداً على أن عملية التصدير عملية وطنية أقول اننا يجب ان نعطي الصناعات الجديدة التي دخلنا مجالها الاهمية التي تستحقها من حيث

دقة المواصفات ، حتى نستطيع أن ندخل بها الاسواق الخارجية ، وإضافة إلى المواصفات الدقيقة ينبغي أن نحرص على الجودة ، وعلى الاسعار . . الآن العالم الصناعي يتخلى عن الصناعات التي تأخذ جهداً كبيراً ، ويتجه إلى صناعة الآلات الدقيقة والالكترونية وسواها ، مثلاً سيغلق أشهر معمل للاطارات في العالم ومكانه سويسرا . وصناعة الغزل والنسيج لم تعد مرغوبة في أوروبا مثلاً . الآن يقدم لنا العالم الصناعي التكنولوجيا . وعلينا أن ننتج بالمواصفات والاسعار العالمية ، وبالتالي ينبغي أن لا نحمل أية سلعة فوق طاقتها من التكاليف . حتى لا ينعكس الأمر على التصدير . كل ذلك اضافة إلى ضرورة تخفيف نسبة الهدر والاستغلال الاعظمي للاله . وعلينا أن ندرس كيف نوجه كل قدرات الشركة من المدير العام إلى أدنى عامل مرتبة نحو الانتاج ليكون أكثر جودة . . ويجب أن تكون هناك محاسبة . . بمعنى آخر أرى أن كل طاقة الشركة ينبغي أن توجه إلى الانتاج ، قبل الاستيراد ، وقبل التصدير ، شرط أن تتولى مؤسسات أخرى القيام بهذه العمليات ، عندذلك لا يأتينا ليعمل في الشركة الا من كان يريد العمل فعلاً ، لا يحلم بالسفر إلى خارج القطر أو بالتعاقد استيراداً أو تصديراً .

■ سالم حداد :

— أرجو أن أعود قليلاً إلى ماقبل قليل ، عن ضرورة أن تكون اسعار موادنا مقبولة . هذا يعني دراسة موضوع التكلفة ، أنا أقول باختصار ، علينا أن نحدد سعر التصدير بديلاً لعدم التصدير . . بمعنى آخر أنا أبيع هذه السلع ان وجدت سعراً منافساً لهذه السلع في السوق الخارجية والبديل لعدم تصديرها اذا كان البديل متوفر اقتصادياً بشكل يعطينا ربحية

أفضل من تصدير هذه السلع ، أما عندما لا يكون البديل أفضل ، فينبغي التصدير ، وهناك كثير من الدول تبيع كثيراً من السلع بأقل من تكلفتها لأن تخزينها لا يحقق فائدة .

الدول تنظر إلى أية مجالات يمكن أن تحقق فيه لنفسها ربحاً أكثر قبل ان تبيع سلعتها ، وما زال السعر في الاسواق الخارجية العالمية هو الذي يتحكم في العرض والطلب وبالتالي الاسعار . أما الاصرار على أن نبيع باستمرار بنفس الاسعار ، كأن نقول اننا بعنا طناً في العام الماضي بكذا دولار ولن نقبل أن نبيعه هذا العام بأقل من ذلك حتى لا نخسر على الأقل ، فهذا خاطىء . تماماً ، بل ينبغي أن لا يوجد بديل لعدم تصدير السلعة بتكلفة أقل ، فاذا قلت أنني أستطيع تصدير هذه السلعة بكذا مبلغ . ينبغي أن أبحث عن البديل في السوق المحلي . أو بتعطيل الطاقة الانتاجية الفائضة ، أو بايقاف المعمل . اما لأن السعر بالسوق هو هكذا وتكلفني أكثر . فينبغي أن أبيع والا اعتبرت نفسي أنني ارتكب خطأ.

. د . داود حيدو :

— ينبغي أن نبحث عن الطريقة التي تجعل حل المشكلة على نطاق القطر أو على نطاق القطاع العام والمؤسسة المصدرة والمنتجة ، لأنها هي الهدف . فلا نستطيع أن نساوي مشكلة الانتاج بمشكلة التصدير ، ونربطهما بأحكام مع بعضهما دون هدف عام للاقتصاد الوطني في العمليتين معاً ، بمعنى أنه حتى اذا أخذنا موضوع الربعية للصفقة الواحدة التي تحدث عنها الأخ سالم ، أو عندما أقرر تصدير كمية من انتاجي طبعاً أفعل ذلك في أفق اقتصادي عام فقد يجوز لي تصدير هذه الكمية بخسارة جزئية لهذه المؤسسة ، لكن هذه الخسارة يجب أن لاتكون عائقاً أمام تنفيذ الخطة الانتاجية

الاقتصادية في القطر ، وبالتالي تنعكس على الاستيراد والإنتاج والعمالة وبجمل أجزاء الخطة الاقتصادية العامة الأخرى، وعلى هذا الاساس اذا كنت أنظر إلى عملية التصدير ككل ، أولاً، في اطار اقتصادنا وتخطيطه وموازنة أجزاءه المختلفة مع بعضها عندئذ أستطيع أن أوزع المهمات على مختلف المؤسسات فأقول ان على هذه المؤسسة كذا ، وعلى تلك كذا ، وافعل ذلك حتى إذا ثبت لدي أنه يوجد بعض الخسارة هنا أو هنا ، وإذا لم أستطع أن اتفاداها في المؤسسة الخاسرة فبامكاني تحقيق نوع من التسوية من خلال الارباح التي تتحقق في المؤسسات الاخرى ، أو من خلال الربحية التي تنشأ عندي في الإقتصاد الوطني ككل، مثال : اذا صدرت ما قيمته خمسة دولارات واستوردت مقابلها بذات القيمة ما احتاجه ، أغطي الخسارة الفردية للمؤسسة بربحية اجتماعية عالية ولكن يكون هذا اذا أحسنا التخطيط ولا ينبغي أن تعمل كل مؤسسة بدافع الانانية المؤسساتية ، بمعنى قيام كل مؤسسة بعمل ما يدفع مصلحتها الخاصة إلى الأمام، قد نصدر في وقت من الأوقات وبسعر معين ، لأننا بحاجة إلى التصدير ونحجب التصدير اذا كنا لا نحقق شيئاً للاقتصاد الوطني نتيجته . بعد ذلك أريد العودة إلى موضوع كثرة العمال و كلفة اليد العاملة ، صحيح أن ذلك مشكلة ، لكن اذا حسبنا عناصر الكلفة الاجمالية ، ومدى ماتساهم فيه الأيدي العاملة من كلفة المنتج الواحد ، أعتقد أنها لن تكون عالية ، على اعتبار أن اليد العاملة لدينا رخيصة، ونحن نجعلها أكثر رخصاً باعتبار أن الخدمات التي تقدم للعمال متدنية نسبياً ، كمستوى التعليم والتدريب والتأهيل ، أو ظروف العمل صعبة جداً ، وهذه عناصر مهمة، من هنا فالسؤال المهم ، هو من يستورد المواد

الأولية للعامل ؟ . . كيف يتم هذا ؟ هل جميع الكلف التي تترتب على المادة الأولية وعلى الآلات والقطع التبديلية والتخزين ، وغيرها مبررة اقتصادياً ، مثلاً كم يربح التاجر وكيل الشركات الاجنبية عندما يبيع للمصنع المادة الأولية والآلة والتجهيزات ؟ . انها تساوي أضعاف ما يتقاضاه عمال الشركة ربما خلال عام .

• **عبد القادر قدورة :**

– لذلك قلنا أن على الشركات أن تتفرغ للعملية الانتاجية وتترك عمليات الاستيراد والتصدير لمؤسسات اختصاصية .

• **سالم حداد :**

– تعقيباً على ما ذكر حول هذا الموضوع ، وتكلفة الاستيراد العالمية ، هناك شركة . ولن أسميها ، تحتاج إلى أنواع من الكرتون . وقد طلبت إلينا استيرادها ، فقدمنا لها عدة أنواع من الكرتون لاختيار ما يناسبها ، فاختارت ثلاث نوعيات وعندما طلبنا أسعارها وعرضنا هذه الاسعار على المدير العام للشركة لاحظنا أن المطلوب أعلى عرض قدم ، وبعملية حسابية رأينا أن هذا يكلف الشركة سنوياً حوالي – ٢٧٠ – ألف ليرة سورية ، وربح الشركة السنوي حوالي – ٢٠٠ – ألف ليرة سورية . وبالاقناع استطعنا رفع مجموع الربح هذا إلى نصف مليون ليرة سورية باختيار كرتون مناسب وأقل سعراً . . نعود إلى موضوع التصدير لنقول باختصار أنه ضرورة كالعمل فان لم أعمل لا أستطيع شراء طعامي ، وان لم أصدر لا أستطيع الاستيراد .

• د. داود حيدو :

– واضافة لذلك نقول أنه لابد من ايجاد طريقة التصدير المناسبة من كل النواحي ، وعناصر الكلفة تلعب الدور الأساسي في الموضوع ، وبالإمكان توفير الكثير منها سواء من ناحية العمولات أو كلف الاستيراد والمواد الأولية والابنية والخدمات الأخرى غير الضرورية والموضوعية ، علماً أنه بالامكان اضافة أمور أخرى تتعلق بالإنتاج والتخطيط وتنظيم المحاسبة

• صلاح علوش :

– أيضاً اضافة لما قيل فان الاستيراد متلازم تماماً مع التصدير ، وينبغي توظيف الأول لصالح الثاني ، وبالتالي فان عملية الانتاج يجب أن تكون بأدق المواصفات وبأعلى نسبة من الجودة ، بشكل جيد واقتصادي وبقدر ما نصدر ، نستطيع أن نستورد .

• سمير صارم :

– هل الوضع الحالي قانونياً وادارياً وتنظيمياً يساعد على بلورة الاقتراحات التي وردت ؟ . .

• سالم حداد :

– المشكلة المعيقة هي تشعب الجهات العاملة في التصدير ، وتشعب مفهوم التصدير ، هناك جهات وضعت لها أنظمة للتصدير ، وجهات لم توضع لها أية أنظمة ، والقوانين حددت ضرورة وضع هذه الأنظمة .

• سمير صارم :

– والقوانين هل هي مرنة ؟ . .

• سالم حداد :

– القوانين مرنة، لكن الأوامر غير مرنة . ولكل جهة اجتهاداتها الخاصة ومفاهيمها الخاصة ، وأحياناً تقوم على أسس خاطئة ، واذا كنا نحاول في هذه الندوة ومن خلالها الخروج بالتصورات حول عمليات التصدير ، لا ينبغي أن نغفل أننا في قطر عربي لنا صناعاتنا التي تنافس صناعات عربية شقيقة ، لذا يجب أن نجد باستمرار أحد الأشكال المقبولة من التنسيق .

• • . داود حيدو :

– تنقصنا أنظمة محفزة للتصدير ، ليس لدينا أنظمة تعرقل التصدير ، بل لدينا نقص في الانظمة والاجهزة التي تنشط عمليات التصدير وعقلية تفهم تماماً ماذا تعني عملية التصدير .

• سمير صارم :

– شكلت لجان لبحث أمور التصدير ومشاكله والعقبات التي تقف حائلاً دون تأدية هذه العملية الوطنية . . ونرى في ختام هذه الندوة أن نضيف بعض الاقتراحات التي وردت في مذكرات تلك اللجان، إلى ما ذكرناه في هذه الندوة ، لتكون حصيلة الندوة أغنى وأكثر فائدة . . لكن في البداية لابد من تلخيص واقع التصدير في القطر . . لقد ازدادت قيمة الصادرات خلال السنوات الماضية ، لكن في الوقت ذاته زادت قيمة المستوردات ولكن بنسبة أعلى ، مما أدى إلى انعكاسات سلبية على

الاقتصاد ولازال النفط يشكل السلعة الرئيسية الأولى بين صادرات القطر يليه القطن ، ليشكلان معاً نسبة تتراوح بين ٧٥ – ٨٠ ٪ من مجموع الصادرات . . أما السلع الاخرى فهي :

هندسية : برادات – أفران – مقابس هاتفية – تلفزيون – مدافىء هياكل سيارات . .

كيمياوية : أحذية مختلفة – دهانات زجاج – فوسفات خام – أدوات صحية .

نسيجية : سجاد – أقمشة – البسة – خيوط . .

غذائية وزراعية : بصل مجفف – فول سوداني – كونسروة – حبوب – تبغ . . .

مختلفة : صابون – كبريت أقلام رصاص – محارم ورقية .

ويتوقع فائض كبير متاح للتصدير يتحقق عند انجاز بعض المشاريع وأبرزها الأسمدة الفوسفاتية ، وسماد اليوريا ، والاطارات ، وغيرها.. وتقوم عدة جهات حالياً على التصدير أبرزها :

المؤسسات الصناعية وشركاتها العديدة

– مؤسسة التبغ .

– شركة الفوسفات والمناجم . .

وليس هناك نظام محدد للتصدير لدى الجهات المصدرة ، بل ان معظمها يفتقر إلى نظام لعمليات التصدير . .

أما مشكلات التصدير في القطاع العام فأبرزها :

– مشكلات تتعلق بالانتاج ونوعيته .

– مشكلات تتعلق بالأسواق الخارجية وطريقة الوصول إليها.

– مشكلات تتعلق بأساليب التصدير والمرونة والاتصال بالزبائن.

– مشكلات تتعلق بأجهزة التصدير وكفاءتها .

– مشكلات تتعلق بالتخطيط من حيث تأمين مستلزمات الانتاج.

وفيما يلي الاقتراحات المرفوعة لدراستها :

– ضرورة تطبيق مبدأ التخصص في التصدير واعطائها الابعاد التي تستحق انسجاماً مع الخط العام للدولة . ويمكن أن يتم ذلك بواسطة احدى الصيغ التالية .

١ – أحداث مؤسسة عامة للتصدير على غرار مؤسسات الاستيراد تتفرع إلى عدة أقسام أو شركات متخصصة وفقاً لطبيعة السلع ، تتولى تصدير جميع فوائض السلع للقطاع العام المعدة للتصدير ، عدا النفط والقطن ، وان تتبع هذه المؤسسة لوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

٢ – احداث شركة أو أكثر للتصدير تتبع احدى أو أكثر من مؤسسات التجارة الخارجية القائمة ، يحصر بكل منها تشكيلة واسعة من السلع .

٣ – احداث شركة عامة للتصدير في كل مؤسسة صناعية تتولى تصدير فائض منتجات هذا القطاع ، وتتبع مثل هذه الشركات لإدارة القطاع مباشرة .

– ان كل مؤسسات الانتاج حالياً مغرقة بقضايا الانتاج ومستلزماته وأمامها عمل كبير في مجال تطوير الانتاج وزيادته ، كما أنها تشكو

من ضعف أجهزتها . لهذا فان تكليفها بأعمال التصدير سيؤدي إلى اشغالها في مهام تصرفها عن عملها الاساسي ، أما مؤسسات التجارة الخارجية فانها تركز جهودها الآن على عمليات الاستيراد المتزايدة ، وقد يكون من الأفضل أن تستمر بالاهتمام بشؤون الاستيراد ، وتأمين المواد المطلوب استيرادها بكفاءة أفضل سيما وأن الكثير من المواد الاساسية المستوردة ، غير منوطة حتى الآن بمؤسسات التجارة الخارجية . . لذا تبقى الصيغة الأولى هي العملية أكثر لمعالجة المشكلة المطروحة ، لكن ينبغي أن نشير هنا إلى ان هناك ضرورة من اجل إيجاد صيغة متناسقة العلاقة فيما بين الجهات الثلاث : الانتاج والتصدير والاستيراد . ويمكن أن تتبع المؤسسة العامة للصادرات المقترح أحداثها ثلاثة أقسام أو شركات متخصصة في تصدير :

— المواد النسيجية — المواد الغذائية والزراعية — المواد الهندسية والكيماوية ، ويمكن أن يتبع للمؤسسة العامة ، مركز التجارة الخارجية ، بشكل يحقق الانسجام وتوزيع المهام بينها بشكل دقيق ، وهذا التنسيق لابد أن يشمل أيضاً وكما أسلفنا مايجب أن يتم بين المؤسسة المقترحة ومؤسسات الانتاج وهناك مقترحات أخرى تتعلق بـ .

١ — تحقيق الرقابة على الانتاج المعد للتصدير وتحديد مواصفات قياسية للسلع المصدرة وذلك ضمن اختصاصات (مركز التجارة الخارجية) وبالتعاون مع مركز الابحاث الصناعية .

٢ — الاهتمام بعمليات التصدير من حيث التغليف والتخزين والنقل والدعاية ، وهذه تشمل الاسواق .

٣ — برمجة التصدير في خطة سنوية تضع أهدافاً رقمية لها من حيث الكمية وتحسين وتنويع السلع بما يتلاءم مع احتياطات الاسواق الخارجية.

٤ — تحديد العلاقة بين ما ينتج للاستهلاك المحلي وبين الانتاج المعد للتصدير كماً ونوعاً وسعراً في كل منشأة وبالتالي دعم السلع المصدرة المباعة بأقل من تكلفتها الحقيقية عن طريق مركز التجارة الخارجية الذي حل محل صندوق دعم الصادرات .

٥ — اعطاء عملية التصدير الأولوية في الاتفاقياتووضع الاستيراد ما أمكن في خدمتها ، والنظر في امكان عقد اتفاقيات خاصة طويلة الاجل لتصدير أنواع معينة من السلع .

٦ — وضع المعارض والمشاركة بها في خدمة التصدير .

٧ — الاستفادة من المناطق الحرة في تخزين السلع المعدة للتصدير بأجور خاصة ،

٨ — دراسة الانظمة الجمركية المتعلقة بالمواد الأولية أو بسلع التصدير المماثلة في الأسواق العربية ،

٩ — تخصيص جائزة سنوية هامة وميداليات ذهبية وأوسمة للمتفوقين في التصدير سواء كانوا افراداً أم معامل بما يعزز النظرة إلى أن التصدير عمل وطني أساسي ، وليس عملاً جانبياً أو ثانوياً .

١٠ — رفع القيود التي تحول دون تحرك مؤسسات القطاع بمرونة نحو تصدير منتجاتها عند استيراد المواد الداخلية في انتاجها المعد للتصدير

١١ — دراسة الاسواق المماثلة لنا اجتماعياًواقامةمراكز تجارية فيها لعرض منتجاتنا .

١٢ — اعداد الملاكات اللازمة للاستمرار بعملية التصدير عن طريقالتدريب المستمر .

الفصل الثاني

الاستيراد

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

الأستاذ عيسى درويش : وزير النفط والثروة المعدنية

الدكتور أسامة المالكي : أمين السر العام في مصرف سورية المركزي

الدكتور عارف دليلة : رئيس قسم الاقتصاد في كلية الاقتصاد
: والتجارة بجامعة حلب

الدكتور طـه بالي : مدير عام الهيئة العامة للمناطق الحرة .

الأستاذ عبد القادر قدورة : مدير عام المؤسسة العامة للصناعات الكيماوية

أدار الندوة وأعـدها : سمير صارم



* **سمير صارم :**

ـ كانت لنا ندوة سابقة حول التصدير وسبل تنشيطه، وكانت لنا مقترحات في هذا المجال لعل أبرزها ضرورة دعم مركز التجارة الخارجية ليأخذ دوره كاملاً . وحتى لا يتحول إلى مؤسسة بيروقراطية أخرى تشده القوانين ، ويحكم عمله الروتين . أيضاً انشاء مؤسسة مختصة بالتصدير تتفرع إلى شركات مختصة بهذا القطاع ، أو ذاك ، وتعمل بالحرية والمسؤولية المطلوبة .

الآن نحن نعيش مشكلة اسمها تزايد العجز في ميزاننا التجاري . سببها الأول هو عدم توازن الاستيراد مع التصدير . والاستمرار في استيراد مواد استهلاكية بقيمة تتزايد عاماً بعد عام . وقد بلغت قيمتها عام ١٩٧٩ حوالي ٢٢١٠ مليون ليرة سورية ، بينما لم يزد مجموع قيمة مستورداتنا من الاصول الثابتة عن ٢٩٢٤ مليون ليرة سورية ، ويدخل ضمن هذا الرقم اسعار آلات النقل ، والآلات التي تستخدم للصناعة وما أشرنا إليه في مقدمة ندوتنا السابقة يوضح حال الاستيراد والتصدير بشكل عام . والتي نلاحظ من خلالها العجز المستمر والممكن وصفه بالمزمن في ميزاننا التجاري . هذا العجز يتزايد ويتراكم ويهدد بأخطار اقتصادية لابد من مواجهتها . . وفي الندوة السابقة قلنا أن القطر دفع خلال ثلاث سنوات سابقة ثمن علب فارغة لأحد أنواع الجبن المستورد

ما يكفي لاقامة معامل تنتج هذا النوع من الجبن . أيضاً ونحن البلد الزراعي نستورد الأغذية ولم نحقق الاكتفاء الذاتي في هذا المجال . وتبين أننا نشتري المواد الأولية لبعض الصناعات ، كما أننا بحاجة إلى سياسية تصديرية غير المتبعة حالياً لنتمكن من تصريف ماننتجه ، لذا لا نجد غرابة أن يستمر الوضع على حاله . أن تستمر صادراتنا تتجه بمنحنى بياني أفقي ويتصاعد الخط البياني لمستورداتنا ، وهذا اذا استمر ليس دليل خير اقتصادي . اذن لابد من الحل . وأضيف أننا ونحن البلد الزراعي الذي يسعى بالمقابل لتطوير القطاع الصناعي ، نستورد الأقمشة والجوارب والأغذية أكثر مما نستورد من مواد ضرورية للصناعة . ونحن نستورد اللحوم والاجبان والانسجة وصناديق الباصات والاسمنت وأجهزة الهاتف والكابلات . وكل امكانيات توفير هذه المواد ممكنة محلياً . .

نحن نستورد كل شيء تقريباً . بدءاً من السيارة للاستعمالات المختلفة . إلى ألعاب الأطفال . مروراً بالاجبان والمشروبات الروحية والفواكه والمعادن وغيرها . بالاضافة إلى أن أرصفة الشوارع مليئة بالمهربات التي تتضمن كل المواد الاستهلاكية تقريباً ، وعشنا فترة كانت خلالها السيارة من المواد التي يستطيع المواطن شراءها تهريباً ، ولا يزال بامكان أي منا أن يحصل على البراد والتلفاز والغسالة مهرباً . . بل ان — وللأسف — بعض المدن مثل مضايا وسرغايا في محافظة دمشق وسواها ، مدناً محظور على رجال الجمارك دخولها ، كأنما هي مناطق حرة تشتري منها أي شيء ممنوع استيراده .

* **عيسى درويش :**

— بعد الاستماع إلى ما قيل ،والاطلاع على ورقة العمل المقدمة للندوة .

لابد أولاً من التعرض لسياستنا في مجال التجارة الخارجية والحديث عنها لمعرفة السياسات التي يتبناها القطر العربي السوري حيال هذا الموضوع .

أن التجارة الخارجية هي أولاً قطاع من قطاعات التنمية والاقتصاد القومي ، وسياستنا تهدف فيما تهدف إليه وجوب الانسجام بين القطاعات المختلفة ، وتحقيق أهداف السياسية الاقتصادية بشكل عام ، ولتوضيح الصورة أكثر ، لابد من استعراض التطورات الجارية في القطر العربي السوري في مراحل سابقة من تاريخه الاقتصادي ، فلو بدأنا مثلاً منذ عام ١٩٥٨ نستعرض تطور التجارة الخارجية ، نجد شبه سلسلة تبدو وكأنها تتطور بشكل متوازن ، ودون أية طفرات منذ العام المذكور ، وحتى عام ١٩٧٠ ، وعلى سبيل المثال أقول انه كانت في هذه الفترة الخطة الخمسية الأولى التي بدأت عام ١٩٦٠ ، والخطة الخمسية الثانية التي بدأت في العام ١٩٦٥ ، وانتهت في عام ١٩٧٠ ، لتبدأ الخطة الخمسية الثالثة ، والنمو خلال تلك الخطتين كان بشكل غير متواتر ، وبالحدود العادية ، لكن بعد عام ١٩٧٠ وفي الخطة الخمسية الثالثة بدأت الطموحات الاقتصادية للقطر العربي السوري تتوازن مع الطموحات السياسية والطموحات الاجتماعية ، ويتجلى ذلك في الرقم الكبير نسبياً لحجم استثمارات الخطة الخمسية الثالثة ، ومع ذلك لم تتقيد بهذه الخطة ، وزادت الاستثمارات عما كان مرصوداً لها ، وبدأت الأمور في التطور الإيجابي منذ نهاية عام ١٩٧٣ ، والانطلاقة الحقيقية بدأت عام ١٩٧٤ ، وما بعد ، فمثلاً حتى عام ١٩٧٣ كانت المستوردات تتراوح بين ١٨ـ٢٥٪ من مجمل الناتج القومي ، وفي عام ١٩٧٤ ارتفعت من ٢٥ ٪ إلى ٣١ ٪ ، ووصلت في عام ١٩٧٧ إلى ٤٠٫١ ٪ .

والسؤال الذي يتبادر الآن إلى الذهن هو ، ماذا يعني هذا التطور ؟.*

للاجابة على هذ السؤال لابد من الاعتراف بأن هناك ميلاً نحو الاستيراد ، يفوق النمو في معدل الدخل القومي ، ونعيد أسباب هذا النمو المرتفع نسبياً إلى العوامل الثلاثة التالية :

العامل الأول : هو التسريع في حجم التنمية الاقتصادية ، وهذا يمكن أن يسلط الضوء عليه زملائي المشاركون في الندوة لكن أذكر على سبيل المثال ان هذه الانطلاقة في التنمية لم تشهد لها البلاد مثيلاً ، بل يمكن القول أن كمية الاستثمارات خلال سنوات الخطة الخمسية الرابعة تتراوح بين ٥٠ – ٥٥ مليار ليرة سورية .

العامل الثاني : هو التضخم ، فلاشك أن هناك عملية تضخمية في القطر لكنها لم تكن وقفاً علينا بين دول العالم الثالث ،وانما شهدتها دول كثيرة في البلدان النامية،ومرد هذا التضخم لاسباب داخلية وأسباب خارجية تتعلق بالاقتصاد العالمي بشكل عام ، والتأثيرات المتبادلة بين الاسواق الاقتصادية العالمية .

العامل الثالث : ويتجلى بارتفاع دخل المواطن ، وشدة الميل نحو الاستهلاك ، وهناك مقولة اقتصادية تفيد أنه كلما ارتفع الدخل ، كلما زاد الميل الحدي للاستهلاك ، وخاصة إذا لاحظنا الميل الحدي للإدخار عند الطبقات الفقيرة والمتوسطة الدخل نرى أنه منخفض نسبياً ، بسبب عدم وجود ذلك الهامش الكبير من الدخل الذي يساعد على عملية الإدخار واضافة إلى ذلك ربما في وضع اقتصادي كوضعنا تلعب السياسات دوراً

---

* انظر الاحصائيات المثبتة في نهاية هذا الباب .

كبيراً في تنمية مدخرات المواطنين ولكن كبلد يقود القطاع العام النشاط الاقتصادي فيه فمعظم الاستثمارات يقوم بها هذا القطاع ، لكن إذا ما قيست هذه الاستثمارات بما يقوم به القطاع الخاص فهي ضئيلة نسبياً ولكن يجب علينا أن نؤكد ضرورة أن نخلق وعياً ادخارياً وقنوات ادخارية في بلدنا وان ننشط عملية الاستثمار قدر الامكان لرفع الانتاج القومي ، أو الانتاجية للفرد ، أو الوحدة الانتاجية، سواء كان ذلك في مجال الانتاج الصناعي المادي أو في مجال الانتاج الزراعي والحيواني ، ونحن نلاحظ أنه خلال ورقة العمل التي قدمها معه الندوة ، ان هناك أرقاماً ملفتة للنظر ، تؤكد الزيادة في حجم الطلب على الاستيراد بمعدل أكبر من حجم الناتج القومي ، ربما يقال أن السبب في ذلك ضخامة حجم التنمية الاقتصادية وضروراتها ولابد من أن يكون هنالك عجز . ولابد من أن يكون هناك نمو في التضخم ، وهذه العملية تقود مستقبلاً إلى وضع الكثير من المؤسسات الإنتاجية في الانتاج ، وبالتالي تستطيع هذه المؤسسات أن تغطي هذا العجز وتقاصه ، وتبطيء من معدلات التضخم كما تخلق فرصاً كثيرة للمواطنين القادرين على العمل ، وللراغبين فيه ، ولكن يمكن أيضاً أن نعترف وهذه حقيقة أن بعض القطاعات الانتاجية تعاني من التدني في الانتاج . هذا ما يجب الاعتراف به ورصده ، ويمكن أن نقول بوجوب تسليط الضوء على رفع الانتاجية في الصناعة اذا كنا قد خططنا جيداً لبناء مصنع . وكان عاملنا فعلاً مرتبط بهذا المصنع ومؤمناً بالنظام الاشتراكي الذي يبغي تحقيق العدالة الاجتماعية ، وإذا اختير لهذه الوحدات الانتاجية القيادات الكفؤة ، اذن لا يجوز اطلاقاً أن تتدنى انتاجية هذا المصنع أو ذاك ، فالدولة قد حققت اصلاحاً زراعياً ودعمت الانتاج الزراعي بالقروض التي يعطيها المصرف الزراعي ، وضمنت الكثير من الحقوق

للاخوة الفلاحين ، ولكن أيضاً من الملفت للنظر أن الانتاج الزراعي في بعض القطاعات يتناقص مما يؤدي إلى زيادة الطلب على مستوردات معظمها غذائية . وهي ضرورية للشعب ، ولايجوز إطلاقاً التضحية بها ، فالتنمية تسير جنباً إلى جنب مع تلبية حاجات المواطن . بالإضافة لذلك هناك الاستثمارات،لأننا نخوض تنمية اقتصادية في ظل معطيات بالغة الصعوبة ، وعلينا عندما نناقش هذه الظاهرة أن لا نغفل هذه الموضوعة الهامة والمؤثرة في سياسة التجارة الخارجية في بلدنا . .

أيضاً هناك قضية يجب الاعتراف بها ، وهي أن الدولة باعتبارها تسير نحو تحقيق مجتمع اشتراكي ، فلابد من يتولى القطاع العام النصيب الأكبر في قيادة عملية الاستثمار..صحيح أن معدل حجم الاستثمار من قبل العام القطاع يرتفع باستمرار ، لكن بالإضافة إلى ذلك لو حللنا رقم المستوردات لوجدنا أن قسماً كبيراً منها هو من مستلزمات الانتاج الذي يتضمن المعدات والتجهيزات ، بالإضافة إلى اضطرار الدولة لاستيراد السلع الضرورية والغذائية للمواطنين ولكن فيما يتعلق بالتجارة الخارجية لا يعني أنه لا يوجد في سياستنا الاقتصادية خلل أو بعض الأخطاء ، لذا فالمطلوب لرفع الانتاجية في بلادنا ، في مجال الانتاج الزراعي والانتاج الصناعي والانتاج الصناعي والانتاج النباتي والحيواني والخدمات الأخرى ، التي يمكن أن تساهم في تخفيض العجز في الميزان التجاري ، وتقلب الكتلة من عجز إلى فائض مستقبلاً . إضافة لذلك علينا لفت النظر إلى أن المواطن يجب أن يتحمل مع الحكومة واجبه في المرحلة الحاضرة،وهي أن لا نبدد ثروتنا ولا نبذر بها ، وان نرشد عملية الاستهلاك بالذات ، واضرب على ذلك

مثلاً قضية المازوت . فالدولة تتحمل أكثر من تسعمئة مليون ليرة سورية خسارة سنوية من جراء تأمين هذه المادة للمواطن،فلا يجوز اطلاقاً أن يهدر هذه السلعة ولا يجب أن يسرف في استهلاكها لكونها متوفرة ورخيصة بالمقارنة مع كثير من البلدان حتى المجاورة . . أيضاً زيت الكاز ، والبنزين ، والكهرباء ، وغير ذلك من مولدات الطاقة التي تعمل على النفط ، فحبذا لو ساعد المواطن الدولة في التخفيف من الهدر الذي يصرف في هذا المجال ، وثالثاً ينبغي عدم الاسراف في استعمال الآليات العائدة للقطاع العام لأنه يمكن أن نحقق الكثير من الوفر فيما إذا اتبعنا الصيانة وتوفير المعدات وقطع الغيار والاطارات ، وما إلى ذلك . .

قد يكون في حديثي بعض الاطالة ولكن أرجو من الزملاء في هذه الندوة تسليط الضوء على المشاكل الموجودة والتي تعرضت لها ورقة العمل لكي تخلص إلى نتيجة يمكن أن نضعها في خدمة الوطن والشعب .

*** سمير صارم :**

— نشكر للسيد الوزير إطالته التي نعتبرها مقدمةهامة وضرورية لاغناء ورقة العمل المقدمة من قبلنا . وإذا لم تكن هناك اضافات لهذه المقدمة يمكن الانتقال لمناقشة ماورد في ورقة العمل من الافكار والاجابة على ما طرحته من تساؤلات حول الاستيراد بسلبياته وإيجابياته ،وماذا يمكن أن نقدم في هذا المجال لتنشيط تجارتنا الخارجية بما يخدم خطنا الاشتراكي وما أكدت عليه مقررات مؤتمرات الحزب المختلفة وليحصل التوازن في ميزان التبادل التجاري ، إذا لم يكن ممكناً ، وفي هذه المرحلة ترجيح الكفة لصالح الصادرات ومايتبع ذلك من تحسن في الوضع الاقتصادي

لنتساءل دائماً ما هو ضروري ، وما هو غير ضروري لقطرنا ، في هذه المرحلة ؟ .

* د . أسامة المالكي :

— أود إضافة نقطتين إلى ما قيل.. الأولى هي أننا لا نستطيع فصل سياسة الاستيراد أو التجارة الخارجية ، عن السياسة الاقتصادية للدولة، فعندما تقوم الدولة بسياسة تنمية متسارعة ، فمعنى ذلك أن يكون هناك انفاق داخلي أو انفاق خارجي ، الانفاق الداخلي يؤدي إلى زيادة الطلب، بمعنى أننا إذا احكمنا الرقابة عل الاستيراد فسيؤدي ذلك إلى تضخم داخلي أكثر مما هو موجود حالياً ، اذن فالاستيراد ضروري ، وهو منفذ من المنافذ التي تخفف من التضخم الدخلي وعرض السلع ، كما هو في الأسواق ، بمعنى ألا يؤدي إلى موازنة مع الطلب عليها ، اذن الاستيراد ليس شرا كاملاً ، بل انه أحد علاجات التضخم ، لكن المشكلة السياسية في دولة نامية كدولتنا ، هي توفير القطع الاجنبي عن طريق التصدير . وهذه المشكلة حلت نسبياً بعد حرب تشرين ١٩٧٣، اذ قدمت لنا بعض الدول الشقيقة القطع اللازم لزيادة مستورداتنا .

النقطة الثانية تتعلق بفكرة أن التنمية هي التغيير الهيكلي في مستوى معيشة الفرد في سورية ، وأيضاً لا نستطيع هنا أن نتجاهل هذا التغيير ، فعندما يشاهد الفرد عن طريق الوسائل الاعلامية ، كيف يعيش المرء في البلاد الأخرى ، يحلم بالعيش بنفس مستواه ، ولذلك يشتد عنصر الطلب عنده ، بالإضافة إلى الطلب الناتج عن زيادة دخله لهذه الحاجات ، لذا فللتغيير الهيكلي في أسواق المستهلكين في سورية أثره الكبير في زيادة الاستيراد ، خاصة الكمالية والغذائية منها ، بالإضافة إلي الزيادة التي هي

حسنة جداً ، فاعتقد أن تزايد مستورداتنا من السلع الرأسمالية أمر ضروري لبناء قاعدة صناعية وانتاجية جيدة ، وأرى أن سياسة الدولة حتى الآن ، هي المصانع التي تنتج بدائل للاستيراد ، طبعاً هذه السياسة لن تؤدي إلى الحد من الاستيراد لأنها ستزيد من مستورداتنا لبعض المواد الأولية ، ولكن الصورة ستكون قاتمة أكثر فيما لو لم توجد هذه المصانع الانتاجية.

*** سمير صارم :**

– نختلف مع الدكتور المالكي في أن الاستيرادوغمر السوق بالمواد الاستهلاكية المستوردة وغير المنتجة محلياً ، يؤدي إلى الحد من عملية التضخم ، مع ذلك هذه نقطة جديزة بالاهتمام لذا نترك للاخوة المشاركين ابداء الرأي حولها ، ونشير كذلك إلى أن سياستنا في افتتاح المصانع التي تنتج بدائل الاسيراد ، وان كان بعضها سيعتمد على مواد أولية مستوردة لن يسبب مشكلة كبيرة في زيادة مستورداتنا ، لأن هذه المصانع ستنتج للسوق المحلية التي تعتمد على الاستيراد ، وسننتج للتصدير أيضاً .

*** د . عارف دليلة :**

– بعد ما ذكر ،أجد أن الموضوع يحتمل الكثير من المسائل للمناقشة ، منها ماهوذو طابع خارجي ومنها ماهو ذو طابع داخلي ، ومنها ماهو ذو طابع فني يتعلق بطرق وأساليب وأدوات رفع معايير التجارة الخارجية ، لذلك أرى أن نفرز بين هذه المسائل لنناقشها وفق خطة معينة ، نبدأ أولاً بمناقشة المسائل الاقتصادية والمؤثرات الخارجية التي تتعلق بالمسائل الاقتصادية العالمية ، وننتقل بعد ذلك إلى القضايا التي تتعلق بالتنظيم العلمي والعقلاني لعملية الانتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك داخل الاقتصاد الوطني ،

سواء بالنسبة للمشروع أو بالنسبة للاقتصاد ككل باعتبار أن هذا التنظيم يتجسد بالتخطيط الاقتصادي السليم أو باعتباره أحد اشكال إدارة الاقتصاد وتطوره في الوقت الحاضر ، ذلك أن التجارة الخارجية ، كما تحدث السيد الوزير والدكتور المالكي ، لا يمكن فصلها عن العمليات الاقتصادية التي تجري في جميع فروع النشاط الاقتصادي في بلادنا . . .

ثالثاً : يمكن الانتقال بعد ذلك إلى قضايا فنية بحتة تتعلق بأساليب وطرق فعالية التعامل مع العالم الخارجي ، سواء في مجال الاستيراد ، أو في مجال التصدير .

▪ سمير صارم :

ـ يمكن السير في المناقشة وفق هذا التسلسل لاختلاف العوامل المؤثرة عن بعضها البعض ، كما يمكن المنافشة وفق تسلسل الأفكار الذي طرح في ورقة العمل .

▪ د . طه بالي :

ـ لاشك أن للتجارة الخارجية بشكل عام دور في السياسة والخطط الانمائية للقطر ، ولا اعتبره دوراً منفعلاً ، بل هو دور فاعل ، لأن التجارة الخارجية تلعب دوراً كبيراً في الانتاج وتجديده ، وهذا هو الدور الاساسي في رأيي ، إلى جانب دورها في تأمين السلع والخدمات أحياناً ، لسد حاجات المواطنين ، فاذا قسمنا هذا الدور إلى قسمين فباعتقادي أن الدور الأهم سيكون للانتاج وتجديده وفي ضوء الارقام التي ذكرتها ورقة العمل تبدو لنا أهمية هذا الدور كما ونوعا ، خاصة إذا أضفنا إلى هذه الأرقام قيمة الصادرات . . أن بمفهوم التجارة الخارجية ، يضم شقين ، الاستيراد

والتصدير ، وكافة فروعهما وجوانبهما، لذا أرى أن يكون التركيز في الحديث على دور التجارة الخارجية الهام والفاعل في عمليات التنمية المختلفة ، ودورها أيضاً في الخدمات .

موضوع آخر أرى وجوب التعرض إليه ، وهو دور الاستيراد في مكافحة عملية التضخم . انا إلى جانب معد الندوة في هذا الرأي ، واختلف مع الدكتور المالكي فيه ، فمن الناحية الكلاسيكية للمفاهيم لاشك أن هذا صحيح فحتى لا يقع التضخم نؤمن حجماً من السلع يعادل حجم الانفاق أو الحجم النقدي ، ولكن باعتقادي أن لهذا أيضاً سلبياته ، وبامكاننا تحقيق هذا الدور ، ونتجنب السلبيات عن طريق الانتاج ، فمكافحة التضخم تكون عن طريق زيادة حجم السلع المنتجة محلياً لذلك أتهم مسألة الرقابة هي أن تقلص حجم المستوردات ويكون دور الاستيراد فقط لتأمين ما يلزم الانتاج وتجديده ، وسد الحاجات الاساسية ، ، هنا أصل إلى موضوع الانتاج الزراعي ، ذكر السيد الوزير وأنا أشاركه الرأي ، أهمية الصناعة والتركيز عليها واعطاءها دورها المخطط في إطار الخطة العامة ، سواء من حيث الحجم أو من حيث النوعيات وخاصة من حيث الانتاجية ، وأهم ما أضيفه هو الاستفادة من التقدم التقني والعلمي في دعم الصناعة ، ولكن إلى جانب الصناعة يجب أن لا ننسى الزراعة ، فلا يزال الطابع الزراعي يغلب على اقتصاد بلدنا ، سواء من حيث الحجم والانتاج ،أو من حيث عدد السكان ، وباعتقادي أنه من أجل تأمين حاجتنا من المواد الغذائية أيضاً ، والتي نستوردها ، وكما ذكرت ورقة العمل ، نستورد بمئات الملايين ، ونحن بلد زراعي ، وكنا مصدرين لهذه المواد التي نستوردها ، لابد من الاتجاه إلى التصنيع الزراعي والاستفادة

من ثرواتنا وامكاناتنا المهم في أية خطة أن ننطلق من الدور الهام للتجارة الخارجية في الخطط الانمائية ، وتنفيذ هذه الخطط على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي ، وان يتم بذلك بخدمة التحويل الاشتراكي . . نحن ، وفي كل خططنا ، ومناقشاتنا الاقتصادية في مجال الاستيراد ينبغي أن نتساءل عن الخلل أو التوازن في المستوردات ، ونتعرف على مصادرها والكتل أو البلدان الاجنبية التي تأتينا منها ، ونحلل دورها في الانتاج وتجديده ، وهل هي سلع رأسمالية أم وسيطة ، أم مصنعة ومعدة بقسمها الأكبر ، أو الأصغر للاستهلاك ثم نحلل السياسة السعرية في المستوردات تلك ، وانعكاس التضخم العالمي عليها . ودراستنا للاسعار وللأسواق وللفترات الزمنية ، وإلى أي مدى نحن نراعي هذه الاعتبارات الاساسية في الحصول على مستورداتنا بأفضل الشروط ، قيمةو كلفةوزمناً ، إن هذا ضروري لنجاح خطط التجارة الخارجية ، أيضاً ينبغي قبل تقرير أمور الاستيراد معرفة امكانيات القطع الاجنبي ، وما هو دور مؤسسات التجارة الخارجية في عمليات الاستيراد والحد منه بعد ما كبر وازداد بشكل غير طبيعي ، في ورقة العمل احصاءات تدل على أننا ننفق الكثير في سبيل مواد ليست ضرورية ، أو كان بالامكان تصنيعها محلياً .

ثم ينبغي أن نتساءل أخيراً عن أثر الأزمات الاقتصادية العالمية والاحتكارات الدولية على تجارتنا الخارجية ، وعلى هيكل وبنية مستورداتنا ، وهذه تلعب دوراً كبيراً ، سواء في سياسات القيود أو في المخصصات أو الأسعار .

- عيسى درويش :

ـ شخصياً أشارك الدكتور عارف بضرورة تقسيم البحث إلى الاقسام

الثلاثة ، لكن أريد التدخل في ترتيب هذه الأقسام فيمكن البدء من الداخل وليس من وضع السياسة الاقتصادية العالمية وأثرها على السياسة الخارجية ، فالواضح من خلال ورقة العمل ان لدينا أزمة انتاج ، هذه الأزمة تتجلى أن صادراتنا تتألف من سلعتين رئيسيتين ، تشكلان ٨٢ ٪ من مجمل الصادرات بشكل كامل ، هما القطن والبترول ، وتعرضت في البداية إلى أن زيادة معدلات الاستيراد تلعب دوراً هاماً في زيادة العجز ، أو بعبارة أخرى يمكن القول ان سبب العجز هو استيراد المعدات الرأسمالية وهذا ما قد يبدو صحيحاً من جانب لأنه يتيح خلق طاقات انتاجية جديدة ولكن ما نخشاه هو هل هذه الطاقات الانتاجية الجديدة تعطي ما خططنا له ؟ هذا هو التساؤل الأول .

والتساؤل الثاني هو . . هل شكل تبادل الانتاج سواء في الداخل ، أو في الخارج يحقق تخفيض العجز في الميزان التجاري ؟ . .

ثالثاً . . هل قنوات التوزيع ، وتعقيل الاستهلاك يمكن أن يؤدي إلى الأهداف المنشودة ؟ . . وأكثر من ذلك نتساءل . . هل لدينا خطة للتجارة الداخلية والخارجية ، بحيث يتمكن المخطط ، أو المنفذ من السيطرة بأحكام على عملية التجارة الخارجية ، لكي نحقق فعلاً الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للخطة ؟ . . انا تدخلت بادئاً بالمشكلة على أرض الواقع وفي الداخل . وفي هذا المجال يمكن القول انه عندما كانت صادرات البترول والقطن تشكل نسبة قدرها ٨٢٪ من مجموع صادرات القطاع العام كما أشرنا ، شكلت مستوردات القطاع العام نسبة ٧٢٪ ، وهنا ينبغي الفصل بين المستوردات كمعدات رأسمالية ، أو سلع للاستهلاك الوسيط أو لمستلزمات الانتاج ، وبين السلع

الاستهلاكية ، وبعد ذلك نرى اذا كانت ادارة التجارة الخارجية هي ادارة حكيمة ، أم هي ادارة مبعثرة أو منفعلة لا تتحكم ، أو ليس لديها القدرة على التحكم فيما هو موجود في الداخل ، أو في الخارج ؟ . أنا أعتقد أن هذا ما عناه الدكتور عارف ، وهذا ما يجب تسليط الضوء عليه.

. . عارف دليلة :

– أنا متفق مع السيد الوزير ، بخصوص التركيز على العوامل الداخلية باعتبارها الجانب الأهم في أية عملية اقتصادية ولكن ما قصدته من وضع المؤثرات الخارجية في البداية ، هو بالذات محاولة لوضع دور محدد لهذه المؤثرات حتى لا تؤثر على سير المناقشة إلى حد بعيد ، أي أن نأخذها بعين الاعتبار منذ البداية ولا تؤثر على مناقشتنا للمسائل الداخلية وأهميتها التي تستحقها .

. عبد القادر قدورة :

– قبل تحديد هذه النقاط لدي مجموعة من التساؤلات حول وظيفة الاستيراد في مجمل عملية التنمية ، هل هي في الوقوف عائقاً أمام تطوير بعض الصناعات القائمة ؟ . . وهذا ما يمارس حالياً ؟ . الحقيقة أن الاستيراد بالنسبة للجميع سهل ، وأكثر تناولاً باليد . وأقصد بالسهولة أن عملية الاستيراد ليست بحاجة لقيادة عمالية . وليست بحاجة لصيانة . ولا لتأمين مواد . وأنها تحتاج لمناقصة فقط ، هي عملية سهلة ، وأكثر مردوداً ، ليس على اقتصاد القطر وانما على القائمين بالاستيراد والذين يرغبون باستمرار هذا الاستيراد، والخلاصة أن من يعمل بالتصدير الوطني يبقى ذليلاً ، والمستورد الوطني أمير ، فما ان نعلن عن مناقصة حتى يأتينا عشرات العارضين يطلبون المواعيد ، ويدعوننا إلى أي مكان نرغب،

وتلقي المخلفات الاخرى . هذه نقطة حساسة جداً في موضوع الاستيراد . :
لقد أقمنا صناعة للتخفيف ما أمكن أولاً من حجم الاستيراد أو لإيجاد صناعات معينة في هذا القطر . نستقطب أيدي عاملة وتدخل التكنولوجيا ، ويتم رفع السوية العلمية والتقنية في هذا القطر . . لكن ماذا كانت النتيجة في بعض الحالات ؟ . . لقد أصبح استيراد المواد الأولية لهذه الصناعات التي أقيمت ضرورة والسبب أنها لم تدرس كصناعات تتوافق مع امكانيات واحتياجات القطر . وكان ممكناً أن يكون هناك بدائل صناعية ، ومشاريع صناعية تعتمد أكثر على مواد أولية يتم توفيرها محلياً .

مثل بسيط .. لدينا مصنع اطارات ، نستورد ٩٠٪ من مواده الأولية ، لذلك فنحن في هذه الصناعة مصنعين تحويليين . لو فكرنا بصناعة أخرى أكثر موادها الأولية موجودة لدينا . أو لو فكرنا كما تقول ورقة العمل أن نقيم مصنعاً للجبن ، بدل ان نستورد منه سنوياً بملايين الليرات السورية .. ألم يكن هذا اجدى ؟ .. أنا أؤيد الآراء التي طرحت والمؤكدة على أن التنمية هي إحدى العوامل الرئيسية في ازدياد حجم الاستيراد . لكن لو القينا نظرة على الأرقام التي استهلكها الاستيراد نجد أن ٥٠٪ فقط للآلات . وال ٥٠٪ الباقية للعمليات السلعية الاستهلاكية مثل الكحول ، والأغذية ، والسيارات الخاصة ، وما إلى ذلك .. صحيح ان الوضع الاجتماعي لجماهير الشعب ارتفع . لكن هل نمو الواقع الاجتماعي هو السبب الوحيد في زيادة مستورداتنا ؟ أعيد التأكيد بأنه ليس هو السبب . فالذين ارتفعت مواقعهم الاجتماعية يمثلون ١٠٪ من عامة الشعب ، أما الأكثرية الساحقة . أو الشريحة الأكبر ، فلم يكن لها ذاك النصيب الكبير من تحسين مستوى الدخل ، فهي لا تشرب

الويسكي ، ولا تركيب السيارات الفارهة .. هذه حقيقة ، ومن جهة ثانية أؤيد السيد الوزير بأن التنمية يجب ألا تقوم على حساب الحاجات الاجتماعية ، ولكن على العكس ، فالنتيجة هي رفع مستوى الحاجات والخدمات الاجتماعية ، فكيف يمكن التخفيف من عمليات الاستيراد ؟ . هناك نواحي لا يمكن التخفيف فيها .. أي أننا نقيم صناعة معينة كالإطارات أو الأدوية ، والامونيايوريا ، وهذه في جزء كبير من موادها الأولية تعتمد على الاستيراد .. انتقل لنقطة أخرى هي بعض أسباب خسارة القطاع العام ، وأعطي مثلاً اكتشفته اليوم ، فنحن نبيع للدولة السماد الآزوتي وسعر الطن الواحد ٣٤٧ ليرة سورية ، خلال الأشهر الماضية ولتغطية احتياجات الموسم الزراعي القادم قررت الدولة شراء ما مجموعة ٦٠ ألف طن من السماد ، لأنه ليس باستطاعتنا انتاج مثل هذه الكميات ، فهي أكبر من طاقة معملنا ، وسنضطر للاستيراد على أساس أن سعر الطن هو ١٢١ دولاراً ، أو ما يعادل ٤٤٧ ليرة سورية ، أي أننا ندفع للمادة المستوردة قيمة أعلى ، مع أنها تشابه المادة المصنعة محلياً تماماً ، اذن نحن في معمل السماد الآزوتي الذي يغطي جزءاً من الاحتياجات الاستيرادية حوالي ١٣٠ ليرة سورية في كل طن ، ويجب أن ندفع هذه الخسارة ، لأن الصندوق المعدل في المجلس الزراعي يقول ان هذا هو سعر المنتج المحلي ، ولكن لا يقول هذا لمورد المادة الاجنبية .. بعد هذا أعود للسؤال الأساسي الذي طرحته ورقة العمل ، وهو :

— كيف يمكن أن نخفف من الاستيراد ؟ . .

قبل كل شيء يجب أن نعلم أن هناك صناعة لا يمكن تخفيف الاستيراد فيها ، لكننا نقيم أربعة معامل للبلاستيك دون أن نبيع انتاجها ، ونستمر في استيراد موادها الأولية . . لماذا ؟ . .

الحقيقة ، وكما تحدث السيد الوزير ، المطلوب عملية ، ترشيد ونوعية ، لكن ليس فقط في عمليات صرف المحروقات عند ربه البيت بل أيضاً المطلوب ترشيد ونوعية العمال وقياداتهم من كافة المستويات والاستفادة من طاقتهم وامكاناتهم مقابل تقديم الخدمات المختلفة لهم سواء أكانت مادية ، أم طبية ، أم اجتماعية ، وهذا أفضل من أن لا يقدم شيئاً مع أن كل تلك الخدمات ستبقى كذلك من الأفضل أن ننتج ونبيع لا أن ننتج ونكدس ، والذي يحصل هو عكس المطلوب ، فلو قمنا بعملية جرد في منشأت القطاع الصناعي لوجدنا بضائع مكدسة تقدر بحوالي مئة مليون ليرة سورية ، ومع ذلك نستمر في استيراد المواد الأولية للمنتجات التي لايتم تصريفها ، ولا يمكن الاستغناء عن استيراد هذة المواد لأن تقنية مصانعنا تقوم على مواد أولية مستوردة ، والخطأ ليس في وجود مثل هذه المصانع التي تعتمد على مواد خام مستوردة ، لكن في عدم إيجاد مصانع تعتمد على مواد أولية محلية ، خاصة غذائية ، فصناعة اللدواء أصبحت ذات جانبين جانب لتصنيع المواد الأولية ، وجانب لتصنيع هذا المواد ، بمعنى أن المعمل الواحد لم يعد ينتج المادة الأولية ، ويصنعها ، وسبب هذا التقسيم انه كلما زاد حجم التصنيع كلما قلت التكلفة . . اذن ومرة أخرى ، نحن أمام مستوردات لا يمكن الاستغناء عنها خاصة في بعض الصناعات الكيميائية ، ومن هذه المستوردات التي لا غنى عنها يجب أن تبدأ عملية المراقبة ، وعملية الترشيد ، وعملية التحديث ، حتى نستطيع بيع ما ننتجه ، فلا يتم تكديسها ، وتجمد الأموال الطائلة بلا فائدة .

وحتى لا يصاب الاقتصاد الوطني بضرر ، ويؤثر ذلك على ميزان التبادل التجاري ، ولا فرق أن يتم البيع للسوق الداخلية ، أم للخارجية

وهذا ينطبق على الأدوية وعلى الصناعات البلاستيكية ، وسينطبق مستقبلاً على صناعة الاطارات ، وبعض الصناعات الأخرى ، خاصة الكيميائية .

هناك مصانع أقمناها وموادها الأولية متوفرة ، ولكن عندما أقمنا هذه المصانع ، وضعنا في الخطة أن ٤٠ ٪ — ٦٠ ٪ من هذه المنتجات مخصص للتصدير ، لكن اذا لم ننتج وفقاً للمواصفات العالمية أو بالتكاليف التنافسية ستصبح هذه المصانع مرة أخرى مستهلكة ، غير منتجة ، لأنها تأخذ حصتها من الاستيراددون أن تقوم بالتصدير أو التصريف، لذا يجب أن نقيم عملية توازن بين ما نستورده وبين ما نصدره أي نكون ملزمين بتصدير أكثر كمية ممكنة . . وفي ميدان الصناعة يجب أن يكون الانتاج بمواصفات مقبولة للمستهلك المحلي ، فنتوقف عن الاستيراد ، وان تكون المواصفات عالمية لنتمكن من التصدير ،واضافة للانتاج الجيد بالمواصفات العالمية ، يجب أن يكون السعر مناسباً ، فلدينا على سبيل المثال زجاج ، وهذا الزجاج ان أردنا ارساله إلى القطر الاردني مثلاً ، سيكون معادلاً للسعر الزجاج اللبناني أولسعر الزجاج المستورد في أي بلد أخر ، من هنا نقول انناإذالم نستطيع القيام بخفض التكلفة ، وتحقيق الانتاج الجيد فان الآلات التي استوردناها وتشكل حتى الآن ٥٠ ٪ من الحجم الكلي للاستيراد ستكون غير ذات فائدة ، بل تصبح عبئاً على الاقتصاد الوطني .

▪ **سمير صارم :**

— اذن ما هو الحل لهذه المشكلة ، . كيف نوازن بين عمليتي الاستيراد والتصدير ، وننتج بأفضل المواصفات وأقل تكلفة ؟ . . .

▪ **عبد القادر قدورة :**

— لحل مسألة تزايد حجم الاستيراد لابد من وضع الامكانات الكاملة

لتشغيل المشاريع والمصانع القائمة بطاقاتها الانتاجية الكاملة مع المراقبة المستمرة للجودة ، والكلفة والهدر ، حتى لو اضطررنا في بعض الحالات لأن نتخذ اجراءات قاسية في هذه المسائل . . طبعاً يمكن القول أن الدولة شعرت بهذا الأمر ، فأكدت عدم وجوب تحميل المنتج الصناعي أكثر مما يجب أن يحمل ، والواقع الراهن يقول انه اذا كان لدينا نولا للنسيج يكفي لتشغيله عاملان ، نجد في غالب معاملنا أن ستة عمال يقومون على تشغيله ، ولكن ليس جميع هؤلاء يعملون عليه بشكل فعلي انما هم يتقاضون رواتبهم من انتاجه . . . أيضاً فأكثر ما يزيد في تكلفة الاستيراد عملية النقل ، وفي البلدان العربية المجاورة مثلاً يباع القميص المستورد من الصين بأرخص مما يباع القميص المصنع في دمشق ، والمسافة بين دمشق وهذه الاقطار لا تقارن بالمسافات تلك . . لماذا ؟ . . الجواب هو لأن أحداً لا يحاسب العامل اذا ازدادت نسبة الهدر ، أو العيب ، والآلة تحمل أكثر من طاقتها من العمال . . باختصار . . يجب إيجاد قنوات لتصدير ، أو تصريف المواد المنتجة والتي تعتمد على مواد لا يمكن الاستغناء عن استيرادها ، فلا نستطيع ايقاف الآلات في بعض المصانع ، لأن ايقافها لغير الصيانة يعني تخريبها وتخريبها انتهاء للمعمل ، أيضاً اعطاء الامكانيات الحركية في عملية الانتاج للمعامل التي أقيمت من أجل التصدير من حيث تنوع أشكال المنتج والحوافز المادية ، والعقوبات أيضاً . . بحيث أننا عندما نخطط لتصدير ٤٠ ٪ يجب أن نصدر هذه الـ ٤٠ ٪ ، وبالتالي نحقق الغاية من التصدير ومن ايجاد المعمل .

في ورقة العمل أمور كثيرة تدعو للاستغراب ، نحن البلد الزراعي لازلنا نستورد المنتجات الزراعية . . نحن نقيم معامل اسمنت ، ولو اننا

خصصنا المبالغ التي دفعناها كقيمة لاستيراد هذه المادة عاماً واحداً فقط لتسريع عملية انهاء هذه المعامل ، كنا على أقل تقدير أنهينا بناء كافه معاملنا واستطعنا تصدير الاسمنت . .

• . عارف دليلة :

– اذا تجردنا عن المؤثرات الخارجية ،وكنت أرغب منذ البداية أن نتوصل إلى تحديدها ، حتى نستطيع التفرغ للعوامل الداخلية المؤثرة على التجارة الخارجية ، وهذا أنفع ، لأن هذه العوامل بين أيدينا ، ونملك التأثير عليها .

أما العوامل الخارجية ، فهي في أحيان كثيرة خارجة عن نطاق ارادتنا ، مع ذلك أود القول ما يلي :

بخصوص العوامل الخارجية :

أولاً : يجب أن لا ننطلق من أنه لا خيار لنا مطلقاً في التعامل مع السوق الخارجية ، رغم أننا الطرف الأضعف ، سواء في الاستيراد ، أو في التصدير ، باعتبارنا بلد صغير ذو اقتصاد متخلف ، ومستوى علمي تكنولوجي ضعيف ، رغم ذلك ففي ظروف العلاقات الدولية القائمة والتنافس الاقتصادي بالدرجة الأولى بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي بالدرجة الثانية داخل فرقاء النظام الرأسمالي نستطيع القيام بعملية الاختيار ويجب أن نحسن هذه العملية ، نستطيع أن نستفيد كثيراً من عملية الاختيار والتنافس ونسخرها لصالحنا للحصول على أفضل الشروط من حيث المساعدات والتمويل والمستوى التقني ، ومن حيث ربط عمليتي الاستيراد والتصدير ، ويمكن في بعض الحالات أن نفرض شروطنا أيضاً . . اذن يجب ان لا ننطلق دائماً من أن الأمور مفروضة علينا ، ولابد لنا

اطلاقاً فيها ، لكن عملية الاستفادة من هذه الامكانيات تحتاج في الواقع إلى توفير شروط هامة جداً .

ثانياً : يجب أن لا نبالغ في تضخيم أثر العوامل الخارجية على التطور الاقتصادي في الداخل ، وعلى ميزان التبادل التجاري مع العالم الخارجي. هنالك تضخم عالمي ، وتبادل غير متكافيء تفرضه الدول الامبريالية على الاقتصاد المتخلف، هنالك استنزاف وحشي لثروات البلدان النامية، ولكن توجد أيضاً البلدان النامية التي استطاعت تحييد هذه العوامل بصورة شبه كلية نتيجة استخدامها للتخطيط الاقتصادي العقلاني للتطور في الداخل، والسيطرة على العلاقات الاقتصادية الخارجية ، واخضاع هذه العلاقات الاقتصادية لصالحها من ذلك أصل إلى نتيجة هي أنه رغم كل المؤثرات الخارجية نستطيع بناء اقتصاد متطور ، ذلك في حال استغلال امكانياتنا الذاتية أفضل استغلال، هنا أول ما يتبادر إلى الذهن ، هو أنه في العلاقة بين الاستيراد والتصدير تؤثر مؤثرات داخلية هامة ، أهمها الظروف التي تسود في ميدان الانتاج نفسه ، بدءاً من اختيار المشروع ثم انشائه ، وثالثاً ، وضعه موضع التشغيل والانتاج .

ثالثاً : التجارة الخارجية تتطلب تقديراً فنياً صحيحاً للموقع الأفضل في تقسيم العمل الدولي، نحن لا نستطيع بأية ظروف في هذه المرحلة على الاقل أن نصل إلى موقع تنافسي دولي ، حتى الدول الكبرى مثل دول أوربا الغربية العريقة في التطور الاقتصادي ، وحتى أميركا نفسها مضطرة الآن لاتباع طرق الحماية الاقتصادية في وجه المنافسة الحادة من الخارج، والحرب الاقتصادية الدائرة بين هذه الدول هي حول هذه المسألة بالذات ، لذلك يجب أن لا نكون في المسائل الاقتصادية ليبراليين إلى درجة مطلقة،

نضع نصب اعيننا الوصول إلى المستوى التنافسي الدولي . هذه مسألة نحن بعيدون عنها في المرحلة الراهنة . اذن المسألة الاساسية هي هل نتبع سياسة الحماية الاقتصادية ، أم سياسة الانفتاح الاقتصادي ؟ . . . هذه هي المسألة الجوهرية ، وللرد على هذه النقطة أقول ان الدول الكبرى مجبرة على الحماية الاقتصادية . فالاحرى بنا ان لا نكون أمام خيار في هذه المسألة ، واذا نظرنا إلى أسواقنا المحلية نحصل على كثير من الوقائع المادية التي تبرز التناقض بين سياستنا الاقتصادية والواقع ، فأسواقنا مليئة بكل ما خطر على البال ، اذ لا يوجد ما ترغبه الا وتحصل عليه . أما بالطرق الرسمية . أو بالطرق غير المشروعة ، اذن لا يمكن أن نقول أننا نعيش في وضع حماية اقتصادية . فالاقتصادي الذي يفكر بطريقة علمية ، وعندما يقع في تناقض بين النظرية والممارسة يقف بتحيز إلى جانب الممارسة ، إلى جانب الموقع الفعلي . وعلم الاقتصاد هو علم دراسة الواقع الفعلي . ومعطياته هي الوقائع القائمة فعلاً . وهذا هو أهم ما يميزه عن العلوم الأخرى ، فاستنتاجاته لا تبنى على أساس من الفراغ أو التصورات الوهمية وانما يستمد من التحليل العلمي لمطيات الواقع واكتشاف قوانين حركاته ، وذلك للتنبؤ بالإتجاهات المحتملة لتطوره من أجل توجيه السياسة الاقتصادية لادخال التعديلات اللازمة على مسيرة التطور من أجل تحقيق أفضل النتائج ، ولكن المشكلة التي يواجهها الاقتصادي عادة هي أن الواقع العياني لا يمده بالأرقام الدقيقة ، كما تتوفر لدى المصادر الرسمية . الا أن الاقتصادي عندما يكون أمام اختيار إما التضحية بالحقيقة من أجل الارقام وأما التضحية بالأرقام من أجل الحقيقة فانه اذا كان متمسكاً بالمنطق والفكر العلمي لن يتردد في اتباع الاختيار الثاني . فعندما تقول

الخطط الرسمية مثلاً اننا لم نستورد هذا العام ، هذا الصنف من البضائع أو ذاك ، وبالتالي لا يظهر أي مقابل في أرقام الاستيراد له بينما يكون الصنف المذكور بين أيدي جميع المواطنين ، عندها يجب على الاقتصادي أن يضحي بالأرقام التي أحسن اخراجها وطباعتها من أجل كرامة الحقيقة التي تملأ الآفاق . . أقول هذا للتعليق على الأرقام الواردة في ورقة العمل ، وهذه الارقام مستمدة من الاحصاءات الرسمية وبالطبع لا يمكن التقليل من أهمية الاحصاءات الرسمية فهي المصدر الأساسي للمعلومات ولكن الاحصاءات الرسمية لا تسجل كل شيء فالأسواق تحوي ماقيمته عشرات الملايين من الليرات السورية هي قيمة البضائع المستوردة وغير المسجلة في القيود الرسمية ، ومثلها من الموارد النقدية ، سواء بالقطع النادر ، أو بالعملة السورية تخرج إلى خارج الحدود ، وهذه أيضاً غير مدونة .. وإذا كان تحليل الاحصاءات الرسمية ، ربما لا يبرز النقاط الخطيرة ، فان خطورة الوضع تبدو في الارقام غير الرسمية ، وغير المنشورة ، فان نستورد في العام بما يزيد عن سبعة ملايين ليرة من الوسكي فقط ، فهذا الرقم لا يبدو خطيراً لدرجة كبيرة ، ولكن أن يكون استيرادنا الفعلي هو أضعاف هذا المبلغ فتلك مسألة تختلف بصورة جوهرية ، وقس على ذلك ؟ اذن نحن من الناحية المبدئية متفقون على أن أهم حاجات التنمية هي إقامة وضع معين من الحماية الاقتصادية لذلك فاهم مايجب أن نبادر إليه هو تلبية هذه الحاجة ووضع الحماية الاقتصادية موضع التطبيق الفعلي ، عند ذلك نستطيع اخضاع كل العمليات الاقتصادية في الداخل إلى دراسة علمية دقيقة ومفصلة . .

■ سمير صارم :

— سياسة حماية اقتصادية . . . . سياسة انفتاح اقتصادي، أو سياسة انغلاق اقتصادي ، ومفاهيم مختلفة في هذه الأمور او بالأحرى ترجمات مختلفة . والسؤال الذي يتبادر إلى الذهن ما معنى هذه العبارات ؟ . . ما الذي يصلح منها لوضعنا ويخدم خطنا الاشتراكي ؟ .

■ د . عارف دليلة :

— هذه المسألة تقتضي طرح المسألة من جذورها، وهي انطلاقاً من ظروفنا ، ومتطلبات تطورنا . نتساءل عن أي وضع اقتصادي أفضل لنا من الآخر . . وضع الحماية ، أم وضع الانفتاح ؟ . . وحتى لا يتسرع البعض باساءة الفهم . أقول انوضع الحماية لا يعني الانغلاق ضمن جدران سور حديدي . وانما في ذاته الانغلاق بالإتجاه والحدود الضرورية لتطورنا الاقتصادي . والانفتاح المبرر اقتصادياً في الحدود والاتجاهات الضرورية . ومن هذا المفهوم نجد أن الدول التي توصف بدول الاقتصاد « المغلق » هي بالمعنى الاقتصادي العلمي منفتحة اقتصادياً ، بينما دول « الانفتاح » الاقتصادي هي بالمقاييس الاقتصادية الحقيقية دول « مغلقة » ذلك ان الانفتاح هنا يكون بشكل عام انفتاحاً على مايضر ولا ينفع ، والانغلاق هناك ، يكون انغلاقاً على ما يضر وانفتاحاً على ماينفع التطور الاقتصادي ، وعلى كل حال أعتقد أنالانفتاح الاقتصادي يقتصر اليوم على بعض البلدان المتخلفة فقط ، ولم يعد له وجود حتى

بالنسبة للبلدان الرأسمالية العريقة المتقدمة،فحتى الاقتصاد الامريكي أصبح في حاجة إلى الحماية . وأكثر من ذلك فالاقتصاد الأوربي الغربي وفي معظم الاحيان يواجه الحماية ضد الاقتصاديات الضعيفة المتخلفة بالذات ، هذا الحديث يقودني لمناقشة دراسة مشكلة الميزان التجاري دراسة اقتصادية سياسية كلية من خلال العلاقات الدولية من جهة ومن خلال السياسة الاقتصادية المتبعة في الداخل ، لا المغلقة نظرياً فقط ،وانما المتحققة على أرض الواقع أيضاً . وأية دراسة فنية لأية مشكلة اقتصادية تكون غير ذات جدوى إذا لم توضع في هذا الاطار . . اضرب مثلاً على ذلك ، اذا كانت هنالك فئة من الأثرياء الذين تنصب عليهم الثروات دون عناء ، والذين تجتذبهم نوادي القمار ، فانّ النظرة « الاقتصادية الفنية»، تقول انه من الافضل ، بدلاً من أن ندع هؤلاء يذهبون لقضاء سهرات القمار خارج البلاد . افتتاح ناد للقمار في الدخل ، وذلك للاحتفاظ « بالثروة الوطنية» في الداخل،أما الاقتصادي الذي يفكر ان تحصيل هذه الثروات،مثل طرق أنفاقها ، هي طرق هدامة للاقتصاد الوطني ،لذا فان حل المشكلة يكمن في الغاء هذه الطرق من الاساس وحماية الكسب من وراء العمل والانتاج، وبالتالي الغاء الحاجة من حيث المبدأ إلى وسائل مثل « نوادي القمار » لحماية ثروة الامة من الضياع . . ينطبق هذا المثال على كثير من المسائل التي ترتبط بالتجارة الخارجية . ان كثيراً من الحلول « الفنية » تأتي استجابة لمتطلبات ضارة من الاساس طرحها الواقع . والبعض يتصور مسائل التجارة الخارجية . أو بعضها على شكل دائرة مغلقة . يقول :

— اذا منعنا استيراد بعض السلع تضاعفت كمياتها بالأسواق عن طريق التهريب . وأصبح الحصول عليها أيسر وأوفر . ويكون الوطن في

الحقيقة قد دفع ثمنها بالقطع النادر ، ولكنه نخسر ضرائبها الجمركية ، وأرباح تجارتها ، واذا فتحنا الاستيراد يزداد العجز الرسمي بالقطع النادر وعلى كل حال النتيجة الاقتصادية واحدة تقريباً ، رغم الفارق الكبير الذي يظهر في الارقام . . والنتيجة هي ان الاستهلاك المحلي كالوحش الكاسر يفتح معدته لهضم كل ما يقدم إليه مما هو غير منتج في جوهر الأمر ويتعذر عليه هضم أي استيراد منتج الا بعضب والقوة .

والسؤال الهام :

ـ لماذا نحن عاجزون عن أن نقيم حماية اقتصادية مبررة ، على الأقل ، كما تفعل الدول الرأسمالية لحماية اقتصادية وهذا السؤال يطرح بالحاح الاسئلة التالية :

ـ لماذا يزداد عجزنا عن سد حاجاتنا بطاقاتنا الذاتية ؟ . . . .

ولماذا تتدهور مواقع بضائعنا التنافسية في الأسواق الخارجية يوماً بعد يوم ؟ . . . .

في الإجابة على هذه الاسئلة ، وأخرى كثيرة غيرها تظهر المخارج ، وتتفتح الأبواب التي يمكن الانطلاق منها على الطريق السليم .

ما معنى أن أقول ان حاجة القطر من هذه المادة هو عشرة ملايين ليرة سورية ، وأرصد في الخطة هذا المبلغ لهذه المادة ، ولكن يتحمل الاقتصاد عملياً ثلاثين مليون ليرة عبثاً ، نتيجة الاستيراد غير الشرعي لهذه المادة ، وهذا لا يعني انه إذا لم أرصد في الخطة ثلاثين مليون ليرة سورية انني وفرت عشرين مليون ليرة ، فالحقيقة ان الاقتصاد القومي

الانتاجية في هذا القطر مسؤول مسؤولية وطنية عن التشغيل الامثل لمشاريعنا الاقتصادية وزيادة الإنتاج وتحقيق فائض للتصدير ، لاسيما واننا لسنا جدداً في عملية الانتاج والتصنيع ، ولسنا متعدين على عملية التجارة ، وكما نحن أذكياء في عملية الاستيراد ينبغي أن نكون أذ لياء في عملية التصدير ولدينا مؤسسات مارست وتمارس عمليات التصدير منذ سنين طويلة ، كمؤسستي تسويق الأقطان والتبغ والتنباك ، وهناك أيضاً البترول ، ومن استطاع تسويق الفوسفات أو الاقطان والتبغ قادر على تسويق المنتجات الأخرى ، فقط المطلوب أن نعمل ونتجاوز بعض الاجراءات الروتينية ، وهناك كثير من الأمور غير مكلفة مادياً التي لو اتبعناها لكان توفيقنا في مهماتنا أكثر مثالاً .. أن التصدير عملية اقتصادية تنموية وطنية ، وتبقى مهمة تنشيط الصادرات للقطاعات المنتجة في القطاعين العام والخاص هاجساً مؤرقاً خاصة في المرحلة الراهنة التي تسعى فيها الدولة لبناء القاعدة الصناعية المتينة ، القادرة على تلبية الاحتياجات الذاتية من المواد المختلفة . ويزداد هذا الهاجس تأريقاً مع النظر إلى الأرقام والاحصائيات التي تشير إلى موقعنا الاقتصادي من ناحية التصدير والاستيراد والموازنة بينهما . . للتصدير في القطر السوري أهمية كبيرة خاصة في المرحلة التي تتطلب منا مواجهة تحديات مختلفة داخلية وخارجية — تنموية ودفاعية ، فما موقع التصدير في التجارة الخارجية في القطر وكيف ساهم حتى الآن في تحقيق مهماته المختلفة المحلية والدولية ؟

ما المطلوب لتنشيط الصادرات على صعيدي القطاعين العام والخاص قانونياً — ادارياً — فنياً ؟

هذه هي التساؤلات التي نرجو الاجابة عليها ومناقشتها

• د . فؤاد السيد :

– استطراداً لما ذكرناه فان مسألة التصدير في اقتصاد القطر السوري هي عملية حيوية بالنسبة لعملية التنمية ، هذه العملية هي عامل أساسي ومساعد للتنمية في وجوه مختلفة منها :

أولاً : في توفير القطع الأجنبي اللازم لتمويل عملية التنمية .

ثانياً : تغيير البنية الهيكلية في الاقتصاد الوطني وبالتالي تحقيق منعكسات ايجابية أخرى من خلال عملية التنمية ، ولاشك أن لمسألة التصدير في القطر السوري أهمية خاصة بالنظر إلى الظروف التي تحيط بالقطر وتحديداً اسهامه في عملية التنمية واسهامه في عملية الدفاع . اذن فالقطر وبحكم سياسته التقدمية يتعرض لأخطر هجمة من الامبريالية العالمية وهذه الهجمة ليست سياسية فقط أو عسكرية وانما هي هجمة اقتصادية أيضاً ، وهذا يفرض على اقتصاد القطر عبئاً اضافياً لصد الهجمة بجانبها الاقتصادي من ناحية ، ولإتاحة امكانيات أكبر من خلال الصادرات لتقوية القدرات الدفاعية من ناحية ثانية .

• د . مصطفى جاموس :

– لاشك أن التصدير كما ذكرنا مهم للدول النامية جميعاً ونحن كدولة نامية للتصدير أهمية خاصة في واقعنا الاقتصادي ، فهو مهم بالنسبة للوضع التمويلي ، لأننا كدولة نامية والعنصر المفقود الضعيف في العملية التنموية هو رأس المال . يجب ان نعتمد على التصدير الذي يغطي بجزئه الرئيسي وبجانبه الأساسي عملية تمويل القطع الحر . واذا تناولنا عملية التصدير من زاوية أخرى نجد ن

التصدير يبدأ من الانتاج ، فاذا اردنا أن ننشط التصدير في هذا القطر ونتعرف إلى واقعة لابد أن ننشط في مجال الانتاج من حيث النوعية ومن ثم ننتقل إلى العملية التنظيمية ، وضمن القطر لابد أيضا من التعرف على هذا الواقع التنظيمي للعملية التصديرية ، حتى بعد تبسيط المشكلة وتحديدها ننتقل إلى الاقتراحات التي ستأتي لاحقاً ، وبعد التنظيم نأتي إلى العلاقات الاقتصادية مع الاقطار العربية من منطلق وجوب أن نأخذ في الحسبان أن لعلاقاتنا التصديرية مع هذا الاقطار أو غيرها من دول العالم خاصة أوضاعا مختلفة .

* **د . مراد الشطي :**

— بالإضافة إلى ما تفضل به الزملاء أقول اننا بحاجة إلى التصدير بالقطع الاجنبي لتسديد ثمن مستورداتنا لحاجات التنمية وحاجات الاستهلاك أو استيراد السلع الرأسمالية . بالإضافة إلى أننا بحاجة إلى التصدير لتسديد الالتزامات والمديونية المترتبة علينا تجاه بعض الدول نتيجة اتفاقيات الدفع ، بمعنى آخر نسدد أثمان مستورداتنا منها بقيم نصدرها إليها من مواد سلعية وليس بالقطع الأجنبي الحر . وأقف عندما طرحه معد الندوة في انه من الصعب أن يرى الانسان تكدس السلع أو المنتجات ونحن بأمس الحاجة إلى تصديرها ، ولكن لا يوجد تكدس السلع ولا يوجد فائض مكدس للسلع الا بحدود ضيقة جداً . أو بحدود مصنوعات نسبتها إلى الصادرات بسيطة ، على سبيل المثال ان نسبة ٦٤٪ من صادرتنا هي من النفط الخام المتعاقد عليه سلفاً لمدة سنة أو سنتين ، هذا ليس فقط بالنسبة للقطر السوري انما بالنسبة لكل البلدان المنتجة للنفط ، إذ أن اسواقه معروفة والعقود موقعة مابين الجهات المصدرة والجهات المستوردة .

نأتي إلى القطن هناك المؤسسة العامة لتسويق الأقطان السورية ولديها عقود مسبقة على الاقطان للموسم التالي .

بدليل أنه لا يوجد في آخر موسم القطن ، أو موسم التصدير ما ندوره إلى العالم التالي ، إلا نسبة بسيطة من المجموع لا تتجاوز ٥ ٪ وأحياناً لا يوجد هذا الفائض ، أي أننا في حوالي ٨٠ ٪ من صادراتنا لا نعاني من مشكلة تسويقه ، أو بمعنى آخر ، لا نجد صعوبة في تصدير ما نريد تصديره

واذا كانت هناك بعض الصعوبات فهي في بعض الصناعات المحلية الخفيفة والتي لا تشكل ١٥ ٪ من مجموع الصادرات . . الصادرات بحاجة إلى تنشيط وإلى دفع على الرغم من عدم وجود المزيد من السلع في القطر للصادرات . . وبالتالي يجب أولاً تنشيط الانتاج الزراعي والصناعي والتركيز على توفير دعائم التصدير ، وأقصد بدعائم التصدير وجود السلعة بمادتها الاصلية . . بمعنى أنه لتنشيط الصادرات وزيادتها يجب أولاً توفير أكبر فائض ممكن من الانتاج الزراعي والصناعي .

نحن نعرف بأن خطط التنمية في القطر ، الأولى والثانية والثالثة والرابعة قد لحظت مشاريع ضخمة للتنمية الزراعية والصناعية اضافة إلى تنمية الثروة المعدنية واستخراج النفط .

اذن فمستقبل التصدير يتعلق ويرتبط مباشرة في تنفيذ هذه المشاريع التي لحظتها الخطط الخمسية ، واذ لم يزدد الانتاج الفعلي ، لا يمكن أن نزيد التصدير . .

* د . مصطفى جاموس :

– أشار الدكتور الشطي إلى أنه لا توجد هناك مشكلة تخزين ، والواقع أن هذه المشكلة كبيرة ، ونعاني منها يومياً ، قد تكون نسبتها إلى قيمة الصادرات قليلة . لأن صادراتنا الاساسية قطن ونفط . ولكننا نود

أن نغير تركيبة الصادرات من خلال تسريع التصدير في الانتاج الصناعي، وهذا الانتاج الصناعي هو الذي يعاني من مشكلة التخزين . وبالتالي لم نحقق الغاية التي توخيناها من تنويع التركيب الهيكلي للصادرات . التخزين مشكلة قائمة في الصناعات التي ينبغي أن يتم تصديرها .

* **خليل ابراهيم :**

- أوافق الدكتور مصطفى ان مشكلة التخزين مشكلة أساسيةبالنسبة للفوائض المعدة للتصدير . وهناك أمثلة حية يكفي أن نأخذ مثالها الأحذية.

في هيئة تخطيط الدولة أثناءتقويم الخطة الخمسيةالرابعة ، وتقويم الوضع الراهن . وجدنا ملاحظة أساسية وهي أن معدل نمو الواردات هو أكبر من معدل نمو الناتج الوطني ، ومعدل نمو الصادرات أقل من معدل الناتج الوطني ،من هنا فان المعادلة صعبة جداً أمام أي اقتصادي ، ويترتب عليها نتائج خطيرة جداً يأتي في رأسها تفاقم العجز في الميزان التجاري وتفاقهم العجز في ميزان المدفوعات، بالإضافة إلى زيادة المديونية الخارجية، وبالإضافة إلى امكانية تعرض القطر إلى ضغوط سياسية كبيرة نتيجة قصور أو عجز أو جمود الصادرات عن تحقيق أهدافها . . في الحقيقة تكتسب الصادرات أهمية خاصة من محاولتها حل هذه المعادلة وأعتقد أنه رغم صعوبة المعادلة ، فامكانية حلها ليست صعبة .

النقطة الثانية التي أود طرحها هي أنه لا توجد هناك صعوبة في تصريف المواد الخام . خاصة أن المواد الموجودة في سورية هي مواد وسلع دولارية مطلوبة ولها أسواقها . ويأتي مستوردوها إلى القطر ، فهناك مزاحمة على القطن والنفط . انما المشكلة الاساسية هي في السلع الصناعية.

أستطيع أن أقسم السلع الصناعية إلى ثلاث فصائل هي : سلع تجهيزات ومواد أساسية ، وموارد انتاجية مثل الجرارات وبعض أنواع الأسمدة . . والحقيقة أن المعامل والوحدات الانتاجية صممت لأغراض السوق الداخلية والاستغناء تدريجياً بل كلياً عن السوق الخارجية لكن حصل تكديس في وجود بعض هذه المنتجات ، مثل الجرارات . وأعتقد أنه اذا اتخذت اجراءات وسياسات معينة بتوفير بعض التسهيلات للافراد والجمعيات التعاونية فانه يمكن أن تحل مشكلة التكديس . . هناك فوائض تصديرية ليست لها أسواق خارجية ، نتيجة أن الصناعات أوجدت للسوق الداخلية أيضاً هناك سلع استهلاكية كالمنسوجات والألبسة الجاهزة وبعض السلع الأخرى التي نعاني عدم تصريفها أحياناً ، وحتى في السوق الداخلية. ومن أجل تنشيط توزيعها في هذه السوق، وأعتقد أنه لابد من تطبيق مبدأ من الحماية وهذه الحماية تتم عن طريق منع التهريب أولاً ، واتخاذ سياسات تقييديه للاستيراد أو مانعة له ، لاسيما المماثل للسلع المنتجة محلياً أما الوحدات الانتاجية التي أنشئت في القطر لغرض التصدير ، فتواجه مشاكل كبيرة في الاسواق الخارجية ومنافسة من قبل الدول المنتجة لمثل تلك السلع . وباعتقادي يجب دراسة هذا النوع من السلع بامعان ومحاولة اكتشاف الخلل في حالة عدم قدرتنا على تسويقه في الأسواق الخارجية ، فاذا كانت القضية في القوى المنتجة سواء كانت في وسيلة الانتاج مثل قدم الآلات أو في عدم وجود قوة عاملة مدربة ومؤهلة ، أو كانت هناك أسباب أخرى ، يجب معالجة هذا الخلل من أجل دفع هذه الصادرات إلى الاسواق الخارجية واثبات وجودها فيها . .

▪ **سمير صارم :**

– تعقيباً على كلام الأستاذ خليل تجد أنه لابد من تحسين النوعية والتقيد، بالمواصفات والمقاييس الدولية لنتمكن من دخول الأسواق العالمية ▪ ولا بد من تشجيع الصناعة المحلية سواء أكانت للسوق الداخلية أو للتصدير ▪ لاننا عندما ننتج قطعة ما سواء للسوق الداخلية أو للاستهلاك، يمكن ان نوفر بعض المواد المطلوبة للسوق أو للمستهلك والتي نستوردها.

▪ **د . مصطفى جاموس :**

– من خلال تقويم الخطة الخمسية الرابعة ونتائجها والوضع الراهن والتي أثيرت في هيئة تخطيط الدولة تبين من خلالها بأن نسبة الصادرات بالمقارنة مع الواردات منخفضة ▪ اضافة إلى أن نسب تحقيقها أعلى من نسب تحقيق معدل الناتج ، هذا صحيح ، وأنا لا أريد أن أقلل من حجم هذه المشكلة، الا أن هناك سبباً رئيسياً يخفف من حدتها دون أن يبررها ▪ هي أننا خلال هذه الخطة تعاقدنا على مشاريع هائلة واستوردنا منشآت أساسية ▪ آلات وسلع رأسمالية ، كبيرة . . بعض هذه المشاريع وجزء كبير منها لم يبدأ بالإنتاج أو مازال في مرحلة الانتاج التجريبي وبالتالي فالمقارنة حالياً قد تكون غير عادلة بشكل كامل . . هذا ليس تبريراً كما ذكرت وانما قد يخفف من حدة المشكلة . .

▪ **سمير صارم :**

– المطلوب أن نعمل باتجاه تنشيط الصادرات ويمكن أن نتحدث بما هو مطلوب في هذا الاتجاه .

• د . فؤاد السيد :

اعتبر أن ما أثير حول ركود بعض الصادرات هو دخول في لب المشكلة التي تواجهها مسألة التصدير في القطر العربي السوري ، وبهذا التساؤل نكون قد فتحنا ملف التصدير أو ملف المشكلة الاساسية للتصدير .. في الوقت الذي نستهدف فيه عملية التنمية تنويع الصادرات ونقل الاعتماد النسبي من الصادرات على المواد الخام والزراعية بشكل خاص ، إلى المواد المصنعة ، نرى في الواقع العملي أننا نواجه ركوداً في المواد المصنعة، وسهولة في تصريف المواد الخام والزراعية ، وهنا يثار التساؤل . . لماذا الركود في السلع الصناعية ؟ . . أنا أقول أنه في عملية التصنيع التي تتم في الدول النامية هنالك مواجهة تكنولوجية بين الدول النامية والدول المتقدمة ، هذه المواجهة تجعل سلع العالم المتقدمة ، سلعاً ذات نوعية أعلى وذات تكلفة أقل ، وبالتالي ، وحتى نتغلب في معركة المواجهة هذه ، يجب أن نعتمد على تكنولوجيا عالية لتحسين نوعية الناتج السلعي الصناعي ، ولا بد من زيادة الانتاجية بكل عوامل الانتاج المتوفرة محلياً وذلك لتقليل كلفة هذه المنتجات ولتسهيل عملية المنافسة في الاسواق .

• سمير صارم :

– ما هي الاقتراحات الممكن تنفيذها ؟ .

• د . مراد الشطي :

– من خلال عملنا في مركز التجارة الخارجية،وجدنا أن المنتجات الجيدة لا تلاقي صعوبات في تصديرها ، وعلى العكس ان المنتجات غير الجيدة أو القديمة الطراز هي التي تلاقي الصعوبة في التصريف . على سبيل المثال في مجال المنتجات البلاستيكية قمنا بزيارات ميدانية لأهم مراكز

هذه الصناعات التي يمكن أن تصدر جزءاً من انتاجها ، وجدنا أن هذه المنتجات عبارة عن منتجات قديمة الطراز من حيث الحجم والنوعية ، حتى أنه تم في بعض الشركات اعادة صهر بعض المواد البلاستيكية لتشكيلها ثانية حيث أن المنتجات المعروضة المحلية والتي يمكن أن نقول عنها مكدسة فذلك لأنها لا توافق الأذواق المحلية وبالتالي لا توافق الأذواق للأقطار العربية التي يمكن أن تصدر اليها . . أما في مجال المطلوب لتنشيط الصادرات فقد ذكرت سابقاً أن المشكلة الرئيسية لتنشيط الصادرات هي عدم وجود المادة المتوفرة للتصدير بالحد الكافي كما ترغب إذا لابد لتنشيط الصادرات من توفير دعائم التصدير ، أو الهيكل التصديري ، وهذا يتوفر عن طريق تأمين أكبر فائض ممكن من الانتاج الصناعي والزراعي . . نحن نعلم أن الخطة الخمسية الرابعة تضمنت زيادات كبيرة في قطاعات النسيج ، وعلى ما أذكر تقرر ان يكون الانتاج في صناعات النسيج ثلاثة أضعاف المستوى الذي كان عليه في عام ١٩٧٥ ، . . أيضاً بالنسبة لبقية القطاعات هناك زيادات مقررة . وتقريرها كان على ضوء المشاريع التي سيتم تنفيذها خلال هذه الفترة . اذن اذا نفذت هذه المشاريع التي تضمنتها الخطة الخمسية الرابعة ، لابد أن يتوفر لدينا دعامة كبرى ، وهي المادة الأساسية للتصدير وتشمل هذه المواد الأساسية الانتاج الزراعي والانتاج الصناعي وانتاج المواد المنجمية . وهناك مسألة ثانية اعتبرها دعامة أخرى من دعائم التصدير ، وهي وجوب مراقبة الصادرات والارتفاع بنوعيتها . أيضاً توجد نقطة هامة جداً تتعلق بتنشيط التصدير وهي القيام بعملية مسح للأسواق الممكن التصدير اليها في الأقطار العربية أولاً ، والدول الأجنبية ثانياً اعداد دراسات تسويقية عن كل دولة من هذه الدول ، وبتجرب نحن بالتا

أهمية أحداث مراكز تجارية في أهم البلدان التي يتعامل معها القطر ، ومهمة هذه المراكز مزدوجة، أولها مهمة اعلامية ودعائية وثانيها تنفيذ عقود الصفقات المباعة . نحن نعلم أن هناك مركزاً أو مركزين ، وهذان المركزان بحاجة إلى دعم في الاقطار العربية ، والحاجة ماسة إلى أحداث مراكز من هذا النوع يكون هدفها دعم مركز التجارة الخارجية الحالي بما يحقق مهامه .

• د . مصطفى جاموس :

— نأخذ الناحية الانتاجية أولاً ، والتي تتشعب إلى عدة نواح . فمن ناحية نحن قادرون في مجال الصناعات الهندسية المتطورة، أما في مجال صناعات التكنيك فغير قادرين على المنافسة . بالمقابل يوجد طلب مرن على الصناعات الغذائية في المرحلة الحالية ، فيمكن أن نتوجه من الانتاج الزراعي الى التصنيع الزراعي ، وهذا احتياطي كبير متاح لنا . . الناحية الأخرى في الناحية الانتاجية هي رفع مستوى الانتاجية ، ونحن لدينا صناعات زراعية . لكن مستوى الانتاجية فيها متدن ، ومستوى الجودة متدن أيضاً ، وكي نصدر هذه الصناعات الزراعية لابد من تحسين النوعية ، ورفع الانتاجية حتى يتحقق الفائض المطلوب الذي أشرنا إليه . كما توجد للناحية التنظيمية عدة نواح . منها الناحية الاقتصادية (الاسعار) . كيف نضع السعر بما يشجع على التصدير ؟ .

• سمير صارم :

— لابد من الاشارة إلى ضرورة المشاركة بالمعارض الدولية، وتطوير عمل الملحقين التجاريين ، وان نحول القطاع الخاص من مجاله الخدمي إلى

مجاله الانتاجي . والمساهمة في عملية التصدير . أيضاً ضرورة حصر التصدير في جهة واحدة. على كل حال يمكن تلخيص ما وصلنا إليه حتّى الآن في أن التصدير قضية هامة بالنسبة للتنمية لاسباب عديدة تم ذكرها من حيث تمويل الواردات ، أو من حيث توفير القطع الحر . لكنه يعاني من صعوبات مختلفة وفي كل الاحوال يبقى التصدير مهمة وطنية ، ومسؤولية كل القوى المنتجة لتوفير بدائل المستوردات ، ولايجاد ما نستطيع أن نصدره ونقابل به مستورداتنا من المادة الأولية اللازمة للانتاج . . . لدينا النفط ، ولدينا منتجات منجمية أخرى المطلوب تصنيعها ، وكما أشير رأينا أن الطلب يتزايد على هذه المواد كخام ، ولكن المطلوب أن نضع تلك المواد ، لنوفر ما نريد من عملية التصدير . لاسيما وأننا في المرحلة القادمة ونحن نبحث موضوع التشغيل الامثل ، ونطرحه كشعار فلابد من التوجه نحو هذه الصناعات المنجمية لتصنيعها حتّى نحقق بذلك التشغيل الامثل لها . أيضاً لدينا سدالفرات والمشروع الرائد ، والامن الغذائي يطرح هذه الايام كأحد أهم المسائل المطلوب تحقيقها ، لذا فالسؤال الممكن طرحه الآن هو :

– ما هي المحاور المطلوب التوجه نحوها لتوفير سلع صناعية يمكن تصديرها ويمكن أن تكون بديلاً للمستوردات ؟ .

* **د . مصطفى جاموس :**

– لكي نحدد أو نقترح ما هي السلع والصناعات التي يجب أن نركز عليها في المرحلة القادمة لدعم الصادرات وتوفير التمويل لصناعتنا وتنميتنا الداخلية نشير إلى أن الصناعات تقسم إلى صناعات ذات طبيعة وثقل عمالي تحتاج إلى مواد وصناعات ذات ثقل عمالي بشكل رئيسي .

وصناعات تحتاج إلى مادة أولية بشكلها الاصلي ، على سبيل المثال الصناعات البتروكيمائية وهذه تحتاج إلى رأسمال كبير ،وصناعات الغزل والنسيج تحتاج إلى مادة أولية ، وصناعات الساعات والحرفيات الصغيرة وتحتاج إلى أيدي عاملة . . . اذن فالعنصر المتوفر أكثر في القطر يجب أن نركز عليه ، واذا أخذنا المادة الأولية نجد أن هناك مادة أولية زراعية كثيرة متوفرة لدينا ويجب قبل أن نصدرها خاماً أن نسعى إلى تطوير نسبة التصنيع فيها ، فيمكن أن نحول الحاصلات الزراعية إلى حاصلات زراعية صناعية من خلال التصنيع حسب نسبته متفاوتة قليلة أو كبيرة حسب درجة التطور في هذا الميدان ، اذأن أول موضوع ، أو أول صناعة المقترح تطويرها لتحقيق فائض متاح للتصدير هي تطوير الصناعات الزراعية ، وهذا مجال هام وكبير أمامنا ، وتكنولوجيا التصنيع في هذا المجال غير معقد . فمثلاً هناك تصنيع لعب الأطفال ، وهذه المادة الأساسية نستورد منها كميات كبيرة ونحتاج إليها بشكل كبير ويمكننا أن نصنعها في شركاتنا الهندسية ونستغني عن مستوردات كبيرة في هذا المجال . . . أيضاً توجد صناعات يمكن تطويرها مثل صناعة السياحة وصناعة الكتاب ، والصناعات الاجتماعية والثقافية الأخرى التي يمكن أن توفر مردوداً كبيراً . . يضاف إلى ذلك أننا يجب أن ندفع مستوى التصنيع في السلع الاستخراجية التي نصدرها حالياً بشكلها الاستخراجي كالنفط والقطن والجلود ، أي رفع مستوى التصنيع من السلع الاستخراجية والزراعية ، هنالك مجال هام يمكن أن ندخل فيه هو خبرة شركات الانشاءات في القطر التي أصبح لدينا عدداً لابأس به منها ولديها خبرة ، فيمكن أن نصدر خدمات هذه الشركات لانشاءات الطرق الجسور وغيرها الى

الأقطار العربية المجاورة . . أيضاً يمكن الاستفادة من رأس المال المتوفر بشكل معقول ونشكل بيوت خبرة يمكن أن تؤدي خبراتها وخدماتها إلى الدول الاخرى ، لأن هذا الرأسمال البشري متوفر في سورية بدرجة معقولة ، ويمكن أن نستغله ضمن القطر وليس بتصدير العامل إلى الخارج ، إنما تشكل ضمن القطر شركات خبرة وتقدم خدماتها إلى الخارج . . .

■ سمير صارم :

— نتصور ان المطلوب في المرحلة المقبلة هو أولاً الاكتفاء الذاتي قدر الامكان ثم التوجه إلى التصدير وخاصة في السلع الغذائية .

■ د . مراد الشطي :

— بالنسبة لموضوع اقتراح مواد للتصدير هذا يأتي بعد عملية أهم، هي اقتراح انتاج مواد للتصدير قبل كل شيء ، ويجب دراسة وتحديد ما هي المواد المطلوبة للتصدير وندرس امكانية صناعة هذه المواد محلياً وتصديرها إلى تلك الاسواق ، لا مجرد أن يكون لدينا امكانية لانتاج سلعة معينة ، نقول بأننا نزيد من انتاجها وهذا الانتاج والفائض من الإنتاج معد للتصدير ، اذن يجب أن تسبق عملية الانتاج عملية دراسة وتحديد ما هي المواد المطلوبة للتصدير وخاصة بالنسبة للانتاج الذي يحل محل بدائل الاستيراد ، من أجل ذلك هناك هدف كبير هو تغيير التركيب الهيكلي للصادرات بحيث نصدر بشكل عام أكبر كمية ممكنة من الصادرات من المواد المصنوعة بدلاً من أن نصدرها بشكل خام ، علماً بأن أسعار المواد المصنوعة مجزية وترفد الدخل القومي بعائد يقدر بأضعاف ما ترفده به المواد الخام ، في مجال السياسة الزراعية، مثلاً يمكن التوسع في زراعة القطن توسعاً أفقياً لكن الأهم هو التوسع الشاقولي ، أي

في الانتاجية وليس على حساب زراعات أخرى . . . في مجال السياسة الصناعية يمكن زيادة الانتاج الصناعي القابل للتصدير بعد دراسة مستوفية ويجب أن نعمل دون أن نختنق في اختناقات ، وان ننتج سلعة ما دون أن نهيء سوقاً لهذه السلعة . في مجال الطاقة والوقود المطلوب هو العمل على تصدير النفط مكرراً وليس خاماً ، طبعاً في حدود الامكانيات وعلى ضوء دراسة امكانية تسويق هذه المنتجات . . . أنا لا أقول أن نكرر النفط ونقول أن لدينا كميات كبيرة من البنزين ومن المنتجات الأخرى أنه يمكن أن تقوم أمامنا صعوبات كبيرة في تسويق هذه المنتجات ، بل يجب دراسة الاسواق وامكانية بيع هذه المواد بشكلها مكرراً ، حيث نعلم بأن المنتجات المكررة والمصفاة والمعالجة صناعياً هي أعلى سعراً من المواد الخام .

• سمير صارم :

— نضيف إلى ذلك أن المواد المصنعة لا توفد الدخل القومي فقط لكنها أيضاً تشغل أيدي عاملة نحن بحاجة اجتماعية لتشغيلها .

• د . فؤاد السيد :

— أنا لست مع وجهة نظر الدكتور مراد في أننا يجب أن نبحث عما يحتاج السوق العالمي من سلع لكي نقيم صناعات لهذه السلع ، وانما المنطلق هو : ماذا يمكن لنا أن نصدر من خلال الموارد المحلية المتاحة ، وكيف نشغل هذه الموارد بشكل أمثل وبشكل اقتصادي ، بحيث نجد لها أقنية للتسويق في الأسواق العالمية . . أنا أقول أنه يجب أن يكون هناك سبر اقتصادي عميق وشامل للموارد المتاحة في القطر السوري زراعية أو مواد خام تدخل في الصناعة ، ويجب تحقيق سياسة لتصنيع هذه الموارد

بشكل أمثل . أقول بشكل أمثل لأننا في عملية التصدير سنواجه منافسة قائمة ، ومع دول متقدمة صناعياً ولتحقيق غلبة أو على الاقل الموازاة في ميدان المنافسة لابد من تحقيق مقومات أساسية في سياسة التصنيع المتبعة محلياً ، وتحقيق هدفين أساسيين هما جودة النوعية من ناحية وانخفاض الكلفة الانتاجية من ناحية ثانية ، وبدون هذين الشرطين لا يمكن أن نتفاءل كثيراً في مستقبل التصنيع أو السياسة التصنيعية ، اذن يجب أولاً أن نحدد الامكانيات المحلية المتاحة من مواد خام ، أو من عوامل صناعية ، ومن ثم نحقق سياسة تصنيع وشكل تصنيع متقدم لنتمكن من طرح هذه السلع في الأسواق العالمية بشكل اقتصادي وبأسعار متدنية ومنافسة . .

• سمير صارم :

– هناك أسئلة لابد من الاجابة عليها ونحن نتجه نحو التصنيع منها : ماذا نصدر وكيف نصدر ؟ وبالتالي ماذا ننتج ، وهل يمكن أن نوفر المادة الأولية للانتاج الممكن أن يساهم في عملية التصدير وتنشيط الصادرات ؟ منذ عام ونيف كان مركز تنشيط الصادرات ينوي سبر الموارد المتاحة في القطر لمعرفة امكانية التصنيع ماذا حل بهذه الدراسة . . . هل أجريت أم لا ؟

• خليل ابراهيم :

– ممكن اقامة أية صناعة من وجهة نظري حتى ولو كان قيام هذه الصناعة يتطلب تقنية عالية ، انما ليست هنا المشكلة . المشكلة اذا نجحت مهمتنا في التصدير وبصورة خاصة في تصدير سلعنا الصناعية ، سوف تنجح مهمتنا في التصنيع ، اذا نجحت مهمتنا في التسويق سوف تنجح مهمتنا في التصنيع . لذلك فان اختيار السلع التي يجب أن تذهب إلى

الأسواق الخارجية يجب أن يتم بعناية وبدقة ، ويخطر هنا في ذهني أننا عندما تحدثنا عن الصادرات قلنا أن الصادرات تساهم في زيادة الحصيلة من القطع الاجنبي ، وقلنا أن قيام صناعات تحل محل المستوردات تساهم في تخفيف الأعباء التي يتحملها القطر من القطع الاجنبي .

لكن : هل هناك أولويات محددة للتصدير ، هل هناك أولويات في التصنيع ؟ أية سلع يجب أن نختارها للتصدير ؟ هل نختار السلع التجميعية أم السلع التحويلية؟ أنختار تلك السلع التي تعتمد على محتوى استيرادي كبير أم تلك السلع التي لا يشكل المحتوى الاستيرادي فيها نسبة كبيرة؟ أسئلة هامة وأساسية وقبل الاجابة عليها لا يمكن بحال من الاحوال أن نضع أي تصور لاستراتيجية التصنيع في المستقبل . . . عندما نقول ان المحتوى الاستيرادي في صناعات الغزل والنسيج لا يشكل أكثر من ١٧ ٪ وهذا يعني أن تطوير صناعات الغزل والنسيج سوف يعتمد بصورة أساسية على مستلزمات الانتاج المحلية ، فلا بد من اتخاذ قرار والقرار الاقتصادي في هذا الموضوع يجب أن يركز على قيام صناعات تعتمد على استخدام مستلزمات الانتاج المحلية، هذا من جانب ، عندما نقول أننا نرغب في انشاء صناعات احلالية للمستوردات يجب أن نأخذ بعين الاعتبار اقامة صناعات غير محبذة للاستيراد،والا يكون المحتوى الاستيرادي فيها كبير أيضاً ، وبهذا يكون من جهة قد وفرنا فوائد لسد حاجة السوق المحلية،وبنفس الوقت اعتمدنا اعتماداً كبيراً على العالم الخارجي في مستلزمات الانتاج،وعندما نقرر انشاء صناعات تجميعية ، وكلنا يعرف أن الصناعات التجميعية في هذا القطر تعتمد على مستلزمات انتاج أجنبية

بنسبة عالية قد تصل إلى نسبة ٧٠ أو ٨٠٪ فان اتخاذ القرار مسألة خطيرة، كما تفضل الدكتور مصطفى ، ففي الحقيقة نحن عندنا مواد استخراجية فوسفات ، نفط ، مواد زراعية ، باستطاعتنا أن نقيم عليها العديد من الصناعات ، التي لم تستطع حتى الآن تغطية احتياجات السوق المحلية ، وما زلنا بحاجة لقيام صناعات الطحن مثلاً : هذه الصناعة من ناحية توفر علينا مستلزمات صناعة الخبز وهي الدقيق المستورد ، ويمكن أن نقيم صناعة الالبان والاجبان وحليب الأطفال ، ويمكننا تنمية وتنشيط الثروة الحيوانية ، وتنمية القطاع الزراعي واقامة صناعات تعتمد على مدخلات هذه القطاعات لتوفير متطلبات المستهلك لدينا من الصناعة المحلية دون الاعتماد على العالم الخارجي .

• سمير ضارم :

— طرحت نقطة وتساؤل هام هو: هل يوجد لدينا أولويات معدة للتصدير ؟ وهذا بتصوري يطرح تساؤل آخر هو هل يوجد لدينا سياسة تصديرية ، وان وجدت هذه السياسة هل هي ذات جدوى أو هل اثبتت فعاليتها حتى الآن . . . ؟

• د . مصطفى جاموس :

— أجيب على هذا السؤال اضافة لما عقب عليه الزميل خليل بالقول اننا لو استعرضنا وقائع الخطة الخمسية الرابعة نجد أن بعض أهداف هذه الخطة كان يشير إلى جوانب تصديرية من هذه الأهداف مثلاً :

— تكامل السياسة الاقتصادية ، وأذكر الصناعات التحويلية والاستخراجية، ومن أهداف الخطة الخمسية الرابعة في مجال وجود أو

خلق تكامل بين الصناعة والزراعة ، بمعنى أن يكون هناك تنسيق . لا أن تتبع الزراعة ، وتتبع الصناعة بمعزل عن بعضهما ، وبالتالي قد توضع خطط للتصنيع الانتاج الزراعي في وزارة الزراعة، وتوضع خطط مختلفة للتصنيع في وزارة الصناعة . وقد تكون هذه الخطط بحاجة للمواد التي تصدر، اذن التكامل بين الصناعة والزراعة لم يتحقق بالشكل المطلوب ، من الناحية الرقمية يمكن أن يكون لدى الزملاء أرقاماً أكثر دقة انما لم يتحقق هذا الهدف بشكل كامل . هناك هدف آخر هو اقامة صناعات بديلة للمستوردات التي نتحدث عنها كثيراً . اذا أخذنا البيانات المحققة في هذا المجال نجد أنها أيضاً لم تحقق هذا الهدف الكبير من الأهداف الصناعية والتصديرية بآن واحد . هدف آخر للخطة الخمسية الرابعة هو اقامة صناعات تعتمد على المادة الاولية المتوفرة محلياً ، ويبدو أننا قطعنا شوطاً في هذا الاتجاه ، الا أنه لم تتحقق الاغراض المرجوة بهذا الخصوص ، أيضاً السبر حتمي قطعاً . والسبر يبين لنا بدقة ماهي الاتجاهات التي يجب أن نسلكها ، وما هي الفوائض الموجودة لدينا ، وماهي عوامل الانتاج المتوفرة ، لكن بشكل عام كعاملين في الميدان الاقتصادي . أعتقد أن الاتجاه للتصنيع الزراعي يجب أن يعاكد، هذا أولاً ، وثانياً هناك موضوع اقامة صناعات ذات تقنية عالية قد يكون من المطلوب البدء فيها ، لكن هل هي من الناحية الاستراتيجية مطلوبة الآن ؟ أعتقد لا ، لانها ستأخذ الأموال المخصصة لصناعات تصديرية ، وصناعات استهلاكية أخرى ، هناك أمور أخرى أحب أن أضيفها وهي أن هناك عوامل ادارية وتنظيمية تساعد على تطوير الصناعة والتصدير ، من هذه التنظيمات المناطق الحرة وتجربتها السابقة ، وكيف يمكن أن نطورها ، وتساهم في عملية التصنيع المرادف للتصنيع الداخلي في القطر .

* سمير صارم :

– نعود إلى الدراسة التي سبق وأشرنا إليها والتي كان مركز تنشيط الصادرات بصدد اعدادها .

* د . مراد الشطي :

– من أهم مهام التجارة الخارجية تنشيط الصادرات بشتى الوسائل، أما مهمة سبر الصناعات القائمة وامكانياتها فلا أعتقد ان هذا من مهمته في الوقت الحاضر ، وبالنسبة لنقطة أخرى تم التعرض لها وهي هل توجد سياسة تصديرية للقطار . . ؟ الواقع هناك خطوط عامة للسياسة التصديرية تضمنتها الاهداف العامة للخطة الخمسية الثانية والثالثة والرابعة . . انما والواقع يقال انه لم تتبلور هذه الخطوط أو الأهداف العامة بشكل محدود ومحصور ولا يوجد سياسة ثابتة للتصدير ، كما لا توجد أجهزة منفذة للتصدير . والمطلوب انشاء مؤسسة عامة للتصدير تجمع شتات المؤسسات الحالية العاملة في حقل التصدير وان يعمل في التصدير حالياً جهات مختلفة منها شركة النفط بالنسبة للنفط – هيئة تسويق الاقطان بالنسبة للاقطان شركة الفوسفات – شركة التبغ والتنباك . . . الخ أو على الأقل اعادة النظر بأجهزة التصدير ودراسة تركيبها الهيكلي واختصاصاتها ، والمؤسسة المقترحة يمكن أن تقوم بواجبها إذا حصر التصدير فيها وتكون ذات جانب دراسي وعلمي من جهة ، وتنفيذي للتصدير من جهة أخرى .

* د . فؤاد السيد :

– أعقب على ماذكره الدكتور مراد، وأؤكد على نفس النقطة التي اشار اليها معد الندوة ، وهي موضوع سبر الامكانيات المتاحة لتصنيع ناجح . . وعندما نربط التصنيع بعملية التصدير ، فهذا يعني

مباشرة عملية المنافسة في السوق العالمية ، وما ذكرناه في حلقة سابقة عن ركود بعض السلع المصنعة يحدد لنا المسار نحو تصنيع ناجح . . ماهي مقومات الصناعة الناجحة ؟ لابد أن تنطلق أية سياسة تصنيع ناجحة من الامكانات المحلية المتاحة . . من وجود مادة أولية رخيصة ، ومن وجود يد عاملة رخيصة مستغلين هذين العاملين عن طريق تقنية متقدمة أو تقنية عالية ، ومن هذا المفهوم العام نرسم سياسة التصنيع التي يمكن أن تحقق تصنيع ناجح . وأريد أن أشير إلى موضوع المحتوى الاستيرادي في موضوع الصناعة التي يمكن أن تقام ..أنا لا أتصور أنه يمكن أن تقوم صناعة ناجحة عندما تكون هذه الصناعة مرتكزه على مادة أولية مستوردة ، وعلى تكنولوجيا مستوردة وبالتالي فان أي صناعة ناجحة يجب أن تتوفر لها مادة محلية وطنية يمكن أن تساهم في خلق مثل هذه الصناعة الناجحة . .

• • •

الفصل الرابع

دور القطاع الخاص
في تنشيط الصادرات

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

السيد ثابت المهايني : عضو مجلس الشعب – مدير غرفة التجارة بدمشق .

الدكتور طـــه بالي : مدير عام الهيئه العامة للمناطق الحرة.

الدكتور سعد الله رفول : مدير مركز التجارة الخارجية في وزارة الاقتصاد .

السيد محمد هـلال : رئيس الاتحاد العام للحرفيين

السيد شفيق سـكر : رئيس الغرفة الصناعية بدمشق .

• سمير صارم :

— في خطابه أمام مجلس الشعب في آذار ١٩٧٨ طرح السيد الرئيس حافظ الأسد ، ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة ومن جملة ما أكده في هذه الورقة ، عندما تحدث عن سياستنا الاقتصادية ما يلي :

— تنشيط القطاع الخاص والعمل على إزالة العوائق التي حالت في المرحلة الماضية ، دون أن يلعب هذا القطاع الدور الذي خطط له في القطاعات الاقتصادية وإيجاد الأساليب المختلفة التي تكفل قيام هذا القطاع بالمسؤوليات المسندة إليه .

وتضيف على ذلك مختلف البيانات الوزارية للحكومات المتعاقبة منذ عام ١٩٧٠ انه :

— كي يصبح تفتح القطاع الخاص وازدهاره عاملاً إيجابياً في الاقتصاد الوطني ، وفي هذا الاتجاه ستعمل الحكومة على انعاش الصناعات الحرفية في المدينة والريف ، وحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الخارجية ، وتوفير وسائل انتاج هذه الصناعات وموادها ، حتى تقدم بمواصفات جيدة ، وكلفة معقولة ، وتوفير جميع الشروط لتحقيق هذا الهدف ... وباستمرار تعقد مختلف الاجتماعات بين الوزراء المعنيين المسؤولين في غرفة صناعة دمشق بهدف الوصول إلى نتائج ملموسة يمكن أن تقوم بالغرض ، ولا تتكدس منتجات القطاع الخاص الصناعي ، أو يشعر هذا القطاع انه غائب عن ذهن الحكومة إلا في البيانات ، وهي جاهدة لأن يؤدي دوره المرسوم له ضمن سياستنا الاقتصادية المعلن عنها .

وفي هذه الندوة سنعالج دور القطاع الخاص في عملية التجارة الخارجية ، وتحديداً من خلال مهمته في تنشيط الصادرات . .

فالمعروف أن عملية التصدير مرتبطة قبل كل شيء بالإنتاج من حيث النوعية والجودةوالأسعار والتسهيلات الممنوحة، وما نعرفهان باب التصدير غير مغلق إن لم يكن مفتوحاً على مصراعيه . .

اذن أين المشكلة ؟ . .

هي بالتأكيد في أمور مختلفة ، فالقطاع الخاص بدأ في السنوات الأخيرة يتوجه أكثر نحو قطاعات الخدمات ، والتجارة بالعقارات والتعهدات التي تحقق الاثراء بسرعة ، وهذا بتصورنا عكس ما هو مخطط له ، وما ينبغي أن يكون ، ليس في قطرنا وحسب ، بل في كل البلدان النامية . . من هنا نتساءل ماذا ينبغي على القطاع الخاص أن يعمل في المرحلة المقبلة ، في اطار المهام المرسومة له ضمن الاستراتيجية الاقتصادية العامة للقطر ؟ . . وماهي العوائق التي تحول دون ذلك ؟

أيضاً ماذا ينبغي على الدولة أن تقدم لتترجم ما جاء في ورقة العمل الوطني وبيانات الحكومة ؟ . .

هل يخطط القطاع الخاص لنفسه في هذا المجال ؟ . . كيف ذلك ؟ . .

أين تكمن المشكلة ؟ . .

ـ ثابت المهايني :

ـ اذا قارنا سياسة الاستيراد بالتصدير نجد فارقاً كبيراً، من حيث الشمولية ، ومن حيث التكامل ، فبالنسبة للاستيراد واضح في ذهننا ماذا نريد ، ونعرف كيف نتصرف ، اليوم نشد الحبل من هذا الطرف ،

وغدا نشده من الطرف الآخر ، أما بالنسبة للتصدير ، وأجهزته ، ومؤسساته ، فغير واضح في ذهننا ماذا نريد . فنحن لا نعرف ماذا سنصدر ، أو إلى أين . . ما هي المؤسسات التي يمكن أن تتعاون معنا في هذا المجال ، وما هو التنسيق والترابط الذي يقوم بيننا . . القرارات تتبدل ، والسياسة غير واضحة تماماً أمام ناظرينا ، وهذا برأيي لا يؤدي إلى سياسة تصديرية سليمة . ولا أعني هنا أن سياستنا الاقتصادية تجاه موضوع التصدير فاشلة . انها الآن تختلف عما سبق ، فبعد ركود طويل هناك اهتمام بموضوع الصادرات وتوجد الآن طفرة في الاهتمام بهذا الموضوع ، وهذا شيء جميل ، و سيعطينا آنيا مردوداً ايجابياً ولكنه لن يحقق سياسة تصديرية واضحة تضمن استمرارية العمل التصديري بلا انفعال . .

▪ سمير صارم :

— عدم معرفتكم تماماً بحقيقة السياسة التصديرية يؤثر سلباً على موضوع التصدير وعلى تأديتكم للدور المرسوم للقطاع الخاص في سياستنا الاقتصادية ، لذا فالسؤال الذي يخطر على البال ، هو أنكم في هذا الغياب عن سياسة التصدير ومؤسساته التصديرية . كيف تصدرون ؟ ما هي الأسواق التي تدخلونها ؟ . .

▪ ثابت المهايني :

— لدينا سلع تصديرية تقليدية . وهذه السلع موجهة لأسواق معينة ، تقليدية أيضاً . كسبناها منذ زمن نتيجة ظروف سياسية واقتصادية معينة ، لكننا الآن بدأنا نخسرها ، فعلى سبيل المثال . نحن نخسر أسواق المنتجات النسيجية السورية نتيجة توافر الكثير من المعطيات الجديدة ،

وأصبح الأمر يختلف أيضاً بالنسبة للأسواق الجديدة التي سندخل اليها ، لأن الصناعة تطورت ربما أكثر مما نتصور أو يتصور البعض ، ولابد من معرفة كيف سندخل الأسواق الجديدة بأي أسلوب ، وأية طريقة ، وكيف ينبغي علينا تحديدها ، فاذا لم أعرف ذلك لا أستطيع تحديد أية سلعة سأنتجها نسيجية أو غير نسيجية ، لأنه من المفترض تحديد أسواق التصدير والسلعة التي سأركز عليها بالإنتاج ، والتصدير ، لكن نحن لا زلنا وللأسف نصدر بطريقة تقليدية . . كنا نصدر الأقمشة ، وحديثي الآن عن القطاع الصناعي ، فهل سنستمر في ذلك أم سندخل صناعات جديدة ؟ . أؤكد أنه يجب تحديد ماذا سنصدر وقبل ذلك يجب العمل على أقل تعديل تحديد المؤسسات والشركات التي ستكفل ايجاد مادة التصدير بعد دراسة الأسواق التي سأدخلها ، وأعرف الذوق العام فيها ومتطلباتها من هذه المادة أو تلك ، وفي ضوء كل ذلك أحدد التكلفة اللازمة ، وأدرسها دراسة كاملة ، وفي كل يوم ينبغي تطوير الانتاج ليبقى متناسباً مع الذوق العام ، ومع روح العصر الجديد ، وبذلك فقط نستطيع التأثير على أي سوق نريد دخوله .

• د . طه بالي :

— أنا لا أشارك السيد مهايني رأيه بشكل عام، كوني أعتقد أنه لدينا سياسة للتصدير ، وهذه الندوة ليست إلا احدى الدلائل على اهتمامنا بالتصدير ، وضرورة طرحنا لمشاكله ، وما هي التدابير الواجب اتخاذها لتشجيع عملية التصدير ، ونعرف ماهي الأسس التي تقوم عليها السياسة التصديرية ، وأعتقد أننا شاركنا جميعاً ، أو بعضنا بندوات ومؤتمرات كثيرة من أجل

تنشيط الصادرات ، وهذا دليل آخر على اهتمام الدولة بالتصدير وقد طرحت خلاله سياسة التصدير وقضاياه . . أيضاً أفكر أنه في الستينات وفي اكثر من مؤتمر طرح موضوع الصادرات وسياستها ، وقبل ذلك دعت وزارة الاقتصاد إلى أكثر من ندوة وأكثر من مؤتمر . . ثم هناك العديد من التدابير التي يمكن أن نستخلص منها أننا لانعيش في فوضى ، وان هناك سياسة للتصدير ، ومحاولات لتشجيعها ، ولكن باعتقادي كل هذا لم يكن كافياً ليحقق الهدف المطلوب أو لم يعطِ الثمرات المرجوه ، وهذا مايجب بحثه .

• سمير صارم :

— نشارك الدكتور بالي رأيه .. قد تكون سياستنا التصديرية حتى الآن غير مؤدية للغرض المطلوب تماماً ، لكن لدينا تطلعات ، وهناك مؤسسات قائمة بذاتها ، مهمتها التصدير ، فاذا أخذنا تركيب صادراتنا أو السلع الأساسية التي تشكل القسم الأكبر منها ، نجد لها مؤسسات متخصصة ، مثل الشركة السورية لنقل النفط ، ومؤسسة حلج وتسويق الأقطان ، والمؤسسة العامة للتبغ ، ولدينا مركز تنشيط الصادرات . . الخ .

• د . طه بالي :

— تماماً . . لكن أرجو أن أضيف شيئاً هو أن الذي أفهمه من حديث السيد ثابت يمكن أن نعممه على المنتجات الصناعية والتي لا تشكل نسبة عالية من التصدير رغم أهميتها . لكين نحن نتحدث عن الصادرات كأهمية وكضرورة. اذا استعرضنا تطورنا خلال ٢٥ سنة الماضية أو منذ الاستقلال الاقتصادي عام ١٩٤٥ ، وحتى الآن ، نجد أن نسبة التصدير تتراوح بين حدود ثابته تقريباً ، اذن نخلص إلى القول أن المؤسسات

التصدير محددة الأهداف ومعروفة في هذا المجال ، وهناك سياسات مرسومة ، لكن لم تعط الثمرات المرجوة ، بينما نحقق من الاستيراد كل ما نزيد وأكثر ، لكن الفرق كبير بين قطاعي التصدير والاستيراد ، وكنتيجة يجب أن لا ننظر إلى التصدير كقطاع مستقل عن الاقتصاد الوطني بشكل عام ، وعن سياستنا في التجارة الخارجية بشكل خاص ..

يعني أن التصدير هو الجانب الثاني للاستيراد ، ويجب أن يرتبط معه ، وان توجد سياسة للتجارة الخارجية ، تضم الاستيراد والتصدير ومتطلباتها في اطار خطة الاقتصاد الوطني .

■ ثابت المهايني :

– يمكن أن أوضح نقطة واحدة حتى لا يلتبس الأمر في الردود حول الذي قلته . . ذكرت أنني أقصد المنتجات الصناعية وأتحدث عنها ، فالمشكلة التي نعانيها ليست في صادراتنا من المواد الزراعية والخام ، أبداً ، فالمقصود بالدرجة الأولى المنتجات الصناعية ، علماً أننا في هذا القطاع نتوسع ، ونملك الآن صناعات جديدة لم تكن موجودة قبلاً لكن كل هذه الاهتمامات التي تمت في الأشهر الأخيرة تجاه التصدير وأهميته ، قصدت أنها طفرة . . نحن صحونا مؤخراً ويجب أن نبذل جهداً مكثفاً تجاه موضوع التصدير ، وهذا جزء من الطفرة ، وهذا مطلوب ، لكن لم ينتج عنه الشيء الايجابي الذي يجعل من عملية التصدير عملية سليمة ، فستكون العواقب غير مستحبة فتضيع الجهود من ناحية ويمضي الوقت الذي كنا بحاجة إليه دون الاستفادة منه من ناحية ثانية ، والخلاصة أننا لسنا بحاجة إلى طفرة ، وأنما إلى سياسة تصديرية وطنية وطبيعية ومستمرة .

• د . سعد الله رفول :

– في الواقع ان للدولة سياسة اقتصادية، وسياستها بدأت فيما يتعلق بالإنتاج بوجه خاص . وكان ذلك عندما فكرت الدولة بكيفية دفع عجلة الاقتصاد الى الامام، فقررت اولاً اقامة الهياكل الاقتصادية المطلوبة. كالمرافىء والطرقات ووسائل الانتاج . و بدأت فعلاً باقامة هياكل عامة لممارسة عملية الانتاج ، والانتاج لا يتناول فقط عملية التصنيع ، وانما قضايا الانتاج بوجه عام ، فمثلاً انتاج البترول مسألة هامة في عملية الانتاج . ويشكل ٨٠ ٪ من صادرات القطر . وتطورت صادرات الأقطان بشكل جيد ، سواء من ناحية الكم أو النوع وسابقاً كنا نصنع قسماً ضئيلاً من نسيجنا . والآن صرنا نصنع القسم الاكبر منه خيوطاً، ونسعى إلى أن نزيد الكميات المنتجة ، والدولة دخلت مجالات الانتاج الأخرى ، وتسعى إلى أن تحل المنتج السوري محل المستورد الاجنبي كما تسعى لحماية الانتاج للقطاعين العام الخاص ، وقامت مؤخراً بخطوتين هامتين في مجال تنشيط الانتاج والتصدير ودفع عملية الإنتاج ، فكانت هناك مواد مسموح فقط بانتاجها للقطاع العام . وأصبح القطاع الخاص يقوم حالياً بانتاجها . بعد السماح له بذلك . . اضافة إلى هذا هناك مركز التجارة الخارجية الذي أحدث مؤخراً ، وأريد الحديث عنه . . لقد صدر مؤخراً مرسوم بانشاء هذا المركز ليكون بديلاً لصندوق تنشيط الصادرات الذي لم يكن يؤدي الغاية المطلوبة . ويحمل المرسوم رقم ١٩٩٠ ، وقد سبق ان طلب مني في عام ١٩٧٠ . أي بعد إنقضاء حوالي اربعة عشر عاماً على انشاء صندوق تنشيط الصادرات . الاتصال بمركز التجارة الدولية لارسال خبير لتحريك عملية الصادرات

فاقترح هذا الخبير آنذاك أحداث مركز لتنمية الصادرات ، وقد الحق المركز بوزارة الصناعة نتيجة رغبة أحد الوزراء بينما كان رأي الخبير أن يلحق بوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، ونتيجة لهذا الالحاق الخاطىء ، أصبح هناك نوع من الانقطاع بين عملية الإنتاج وعملية التصدير مما أعاق عمل المركز أو الصندوق ومنعه من تأدية مهامه المطلوبة بالرغم من أن الصندوق كلف في ذلك الوقت بالقيام ببعض الأعمال التي أوكلت لمركز التجارة الخارجية المحدث مؤخراً .

• سمير صارم :

— هل تعتقدون أن هذا المركز سيؤدي الغاية المطلوبة ؟ .

• د . سعد الله رفول :

— في الواقع أنا أمارس العمل في التجارة الخارجية منذ اثني عشر عاماً ، وعندي أفكار وتصورات كثيرة ، وعندما وضعنا مشروع تنمية الصادرات كان في ذهننا الكثير مما نعرفه ، ومما قيل لنا من الخبراء ، وقد صدر المرسوم ليعطي صلاحيات هامة جداً لهذا المركز . لكن السؤال الذي يواجهنا من الآخرين ، هو اذا كانت السلطة جادة في اعطاء المركز الأهمية التي يستحقها . . هنا أجيب أنها جادة لأسباب متعددة فالسيد رئيس مجلس الوزراء ، وأعتقد أن ذلك تم بتوجيه من السيد رئيس الجمهورية كان يهتم بشكل جدي في أحداث مركز يقوم بأعمال تتناول عملية الانتاج والتصدير ، تبدأ من مرحلة ما قبل الإنتاج وحتى التصدير النهائي ، وهذا المركز سيساعد القطاعين الخاص والعام ، لأن الهدف الذي حدد له بالمرسوم هو مساعدة جميع من يعمل في مجال التصدير وقد بدأنا نعمل لتهيئة الكادر اللازم ، الذي يقدر بحوالي مئتي موظف جميعهم

من العناصر المتخصصة في قضايا الاقتصاد ، وغالبيتهم من حملة الاجازة الجامعية وسندرس عملنا في البدء بأن نقوم بعملية دراسة لجميع مناطق القطر لنتعرف ان كانت هناك قابلية لانتاج مواد لم تنتج حتى الآن ، وندرس أيضاً الذي ينتج ، وهل هو بالاشكال الصحيحة ، وسنرسل البعثات العلمية إلى خارج القطر لدراسة هذه الأمور وغيرها ، من التي تؤدي إلى زيادة الانتاج أو البحث عن امكانيات جديدة للانتاج . . المطلوب اذا من المركز أولاً ان يحدد ما ينتج في القطر ، وكيف ينتج ، ثم تأتي بعد ذلك عملية تنشيط الصادرات ، لكن هذا لا يعني أننا سنقف مكتوفي الأيدي حتى ننتهي من عمليات الدراسة ، بل سنبدأ فور توفر الكادر اللازم . . القطاع العام له المبررات والاسباب التي تعيق عملية التصدير ، وهذه ندرسها معه بشكل مباشر ، أما القطاع الخاص فيستطيع أنه يطلب ما يشاء في مجال اعداد منتجات التصدير ، وسنكون الصلة بينه وبين الجهات الرسمية العليا ، سنساعد القطاعين العام والخاص في كل ما تحتاجه عملية التصدير ، نتصل بالأسواق الخارجية عن طريق سفاراتنا للحصول على فكرة عما تحتاج له تلك الأسواق مما ينتج في بلادنا ، وفي غيرها ، وندرس إلى جانب ذلك معيقات عملية التصدير ، قد تكون هناك اتفاقات خاصة بين دولة وأخرى قد تكون هناك انتماءات لاتفاقات معينة وقد يكون غير ذلك ، لكن المهم عملية دراسة الأسواق المستهلكة ، كونها ضرورية جداً بالإضافة إلى ذلك سوف نعمل على زيادة عدد الملحقين التجاريين في السفارات السورية ، ونختار النوعيات ، ونأمل أن نساعد من قبل المسؤولين ، حتى نصل إلى ما يمكن تحقيقه .

• محمد هلال :

— أوافق الدكتور بالي والدكتور رغول ان هناك سياسة رسمية في عملية التصدير ، وهي واضحة في الخطط التي تضعها الدولة لهذا الغرض ، وندوة اليوم هي في اطار تشجيع منتجات القطاع الخاص في التصدير حسبما ذكره السيد رئيس الجمهورية في مجلس الشعب بخطابه المشار اليه في مقدمة الندوة . وعلينا ومن خلال السياسة التي أوجدتها الدولة ، التفتيش عن نقاط الخلل التي تؤدي إلى وجود عوائق في طريق تصدير منتجات القطاع الخاص ، وهذا هو موضوع الندوة كما أعتقد . في هذا الاطار أشير إلى أن الدولة تضع خططها لتشمل القطاعين العام والخاص ، وبالنسبة لي كرئيس للاتحاد العام للحرفيين ، ومن خلال معايشتي للواقع ، أعلم أن دور القطاع الخاص في هذه الخطط لايتعدى وجوده في سطور وكلمات على الورق فقط ، بكل الأمور التي يقوم بها هذا القطاع ، لنضرب مثلاً على ذلك ، مع انه قد يكون جزئياً إلى درجة أن لا يكون له علاقة بعملية إنتاج القطاع الخاص ، المثال هو عن مجالس الانتاج ، وخطط الانتاج فهي في أي معمل أو شركة وبأي شكل تحدد بمعزل عن المنتجين في القطاع الخاص ، وفي كثير من الأحيان يؤدي هذا إلى تعطيل الإنتاج في هذا القطاع ، والا مامعنى فقدان بعض التمر والقياسات في مواد منتجة من خيوط بمعامل وشركات النسيج ، ولا يمكن ايجاد البديل عنها واستيرادها مادامت مؤسسات القطاع العام تنتجها . . هذه الحالة تؤدي إلى تعطيل الانتاج وفقدان الاسواق الخارجية للمواد المصنعة التي تعتمد على تلك الخيوط ، وسيضطر المستورد الاجنبي أو العربي إلى البحث عن المصدر البديل لاستيراد ما يريده من كميات ، هذا بالإضافة الا انه يسيء إلى سمعتنا

التصديرية . . أيضاً أشير إلى ناحية هامة هي أنه في مجال اصدار القوانين والتعليمات واللوائح والانظمة ، لا يؤخذ بعين الاعتبار مهام القطاع الخاص . . نحن نقول ان القطاع الخاص هام ، بنفس الوقت يتحدث المسؤولون ، بأن لهذا القطاع دورهفي عملية الاقتصاد الوطني . . اذا سلمنا بذلك ، يجب أن نعطيه هذا الدور أو أن نفسح المجال أمامه لكي يسهم في صياغة القرارات والوائح التي تتعلق به ، لكي تعطي النتائج المطلوبة والمرجوة . . . وهنا سأتطرق إلى أمور قد تكون جزئية ، ولكنها هامة . . ننتج كميات معينة من مادة ما ، ونتعاقد على

تصديرها ، لكن تواجهنا مشكلة هامة ، هي مكتب الدور الذي يصعب عليه تأمين نقل البضائع إلى الجهة المستوردة ، بالسهولة التي يمكن أن تؤمن عن طريق البحر . . كذلك القطاع الخاص لا يعرف ما هي الأسواق الخارجية ، وماذا تريد ، وبأية كميات والأذواق فيها ، لذلك على الدولة اذا أرادتأن يمارس هذا القطاع المهام المطلوبة منه ، ان تؤمن له ذلك ، ويجب أن تجد له دوراً في الاتفاقيات التي تعقدها سواء كانت اتفاقيات اقليمية ، أو دولية . وان تخصص له حصة من الكميات التي يجب أن يصدرها القطر . . أي أن تسير كل عملية الاستيراد والتصدير تحت اشراف الدولة .

والسؤال الملح هنا هو . . لماذا لا نخطط ونوجه هذا القطاع وفق الطرق الصحيحة والسليمة التي يمكن من خلال نتائجها ان نخدم الاقتصاد الوطني ؟ . . نحن بحاجة إلى هذا الدور حالياً ، والابتعاد عن هذا التوجيه أدى كما هو واضح إلى عملية فوضى . وانتاج فوضوي ، وذلك غير ناتج عن طبيعة الانسان الذي يمارس عملية الانتاج ، بل ابتعاد الدولة عن التخطيط لهذا الانسان ، وما هو الدور الذي يجب أن يقوم به . .

ماله من حقوق ، وماعليه من واجبات ، نحن لدينا ٣٨ ألف منشأة صناعية في القطاع الخاص تمارس عملية الانتاج ، والجميع يتحدث عن عمليات التصدير بدءاً من أعلى الأجهزة التنفيذية وانتهاء بالحرفي في مؤسسته ، فعقدت اجتماعات ومؤتمرات بهدف الوصول إلى نتائج لها الصدى الايجابي والمؤثر . لكن هذه الرغبة التي تولدت عند الجهات المسؤولة بشأن ضرورة تنشيط الصادرات ادت إلى اتخاذ قرارات انفعالية لم تعط النتيجة المطلوبة ، وهذه أمور كلها جعلت القطاع الخاص يصل إلى الحالة التي وصل اليها من ناحية الانتاج الضعيف ، علماً أن هذا القطاع يشارك في القوة العاملة بنسبة ٦٠ ٪ ، وعماله أكثر من عمال القطاع العام .

• **شفيق سكر :**

ـ لقد تشعب الحديث ، لكن أود التأكيد على ماقيل ، بأنه كانت هناك طفرة وانفعالات . وكما أكد الأخ هلال كلنا نبحث عن صيغة علمية وعملية للتصدير ، لكننا لم نبحث في العقبات الرئيسية ، واذا واجهناها لا نحاول حلها كما ينبغي : هناك مواد خام ، ومواد مصنعة ، والبحث هنا عن المواد المصنعة .

وهناك الأسعار التي تلعب دوراً مهماً ، فتبلغ كلفة انتاجنا أكثر بكثير من تكلفة المبيع لاسعار مشابهة ، وهذ يؤثر على عملية التصدير حتى إلى البلدان المجاورة ، فبلاد الهند الصينية تنتج نفس منتجاتنا لكنها تنافسنا بقوة من ناحية الجودة والسعر وفي أسواقنا .

• **سمير صارم :**

ـ حتى الآن يمكن انجاز ما توصلنا إليه من أن هناك اهتمام رسمي

بموضوع تنشيط الصادرات ، وهذا يترجم ورقة العمل الوطني التي طرحها السيد الرئيس حافظ الأسد أمام مجلس الشعب ، والتي تضمنت ضرورة أن يأخذ كلا القطاعين العام والخاص دوره في إطار السياسة الاقتصادية العامة للقطر ، إلى واقع عملي . . لكن لوحظ انه في الفترة السابقة ، توجه القطاع الخاص نحو اتجاهات غير صحيحة ولا تخدم الاقتصاد الوطني ، اذ بدأ يعمل في التجارة والتعهدات والخدمات ، وهذا انعكس سلباً على الوضع الاقتصادي والدخل القومي والآن يجب أن نبحث ما هو الدور الذي يمكن أن يؤديه القطاع الخاص في عملية التصدير ، وما هي العوائق التي تحول دون ذلك . . ؟

مرة أخرى هل يمكن لمركز التجارة الخارجية أن يساهم بدوره كما ينبغي في عملية تنشيط صادرات القطاعين العام والخاص ، أم سيتحول إلى مؤسسة بيروقراطية أخرى ؟ . .

أخيراً طرح الرفيق محمد هلال فكرة جديرة بالبحث ، وهي ضرورة التنسيق بين القطاعين العام والخاص في كل المجالات ، والتحديد تماماً ما هو المطلوب من القطاع الخاص ، وما هو المطلوب من الاجهزة الرسمية .

* **ثابت المهايني :**

ـ في البداية لابد من توجيه الشكر على كل الجهود التي بذلتهاالدولة مؤخراً في موضوع تنشيط الصادرات ، وهذا أمر مشروع ، الا أنني أؤكد ثانية بأننا حتى الآن لازلنا غير واضحين تماماً ، ولا نعرف ماذا نطلب من التصدير في مجال القطاع الصناعي . صحيح عندنا مشاكل

بالنسبة لصادراتنا الكلاسيكية ، كالأقطان والحبوب وغيرها من التي لها مؤسسات ضخمة ولها اتصالاتها العالمية ، وخبرتها ، واطلاعها اليومي والسريع على التطورات ، وما تقوم به من عمل لكن ليس المقصود مناقشة هذا المجال ، بل الانتاج الصناعي هو المقصود بصورة خاصة ، وماأود توضيحه هو الغموض ، فعندما نتكلم عن القطاع الخاص ، ماذا نقصد به ؟ . . هل هو القطاع الانتاجي ؟ . . هل نقصد به الصناعيين والحرفيين فقط ؟ . . أم نقصد به القطاع التجاري الذي يقدم الخدمات على عملية الانتاج ؟ . . حتى الآن التوجيهات منصبة حول الشق الأول من القطاع الخاص ، وهو القطاع الانتاجي ، وهذا يبدو من ورقة العمل التي قدمت للندوة ، والتي جاء فيها بأن القطاع الخاص اتجه للعمل في قطاعات بعيدة عن الإنتاج . . لماذا ؟ . . هذا سؤال يجب أن يطرح ، والجواب عليه هو بالتأكيد انه لا مجال للقطاع الخاص لاستثمار أمواله الا في تسربات من هذا النوع ، فلا يسمح له أن يصدر بضائع إلا بعد الحصول على اذن من القطاع العام(*) ، ويسري ذلك على فروع القطاع الثلاثة ، الصناعي والحرفي والتجاري ، اذن هو ليس حراً كما ينبغي . . والقطاع العام كان يميز في التعامل معه على القطاع الخاص ، حتى بفرعه الانتاجي بكثير من الأمور ، منها ما يتعلق بتأمين قسم كبير من المواد الأولية في بعض الحالات ، فالنسيج مثلاً كان يخضع إلى أسعار متفاوته ، وفي فترة ما كان الغزل يعطى للقطاع الخاص بسعر أعلى من الذي يعطى به للقطاع العام ، وهنا أود الاشارة إلى وجهة نظر في هذا الموضوع ، فلو كان واضحاً بذهني ما هو المقصود بالتصدير ، وما أهميته ، أوفر للقطاع العام والخاص تسهيلات متساوية تساعد الطرفين على تصدير أكبر كمية من الانتاج ، بما يساعدنا على خلق المزيد من الانتاج الفائض المعد

---

* بدءاً من شهر ايلول ١٩٨٣ اصدرت القرارات اللازمة بالسماح للقطاع الخاص والحرفيين بالتصدير .

للتصدير . لكن العقبات التي يواجهها القطاع الخاص تنشىء صعوبات في مجال التصدير ، اذن يجب توضيح الغموض في قضية القطاع الخاص ، وعدم التصور بأن هذا القطاع يجب أن يكون فقط للانتاج . ولا ينبغي ان تكون له علاقات بالعمليات التجارية . والأمر الثاني هو سلسلة العقبات الموجودة أمام القطاع الخاص ، والناتجة عن عدم وضوح في السياسة التصديرية بما يتعلق بمنتجات هذا القطاع .

بعد ذلك أود العودة إلى مركز التجارة الخارجية الذي نسمع عنه الآن لأول مرة ، مع أن هذا يهمنا ، ويجب أن نكون على علم به ، مع هذا أضيف ، أننا كنا نأمل ان نجد مؤسسة مختصة مهمته فقط بقضايا التصدير ، خاصة بعد أن كنا نرى أن مهمة صندوق تنشيط الصادرات هي اعطاء بعض الدعم للصادرات القطنية ، وهذا لا نقبل به . وإلى جانب هذا المركز اذا أردنا التحدث عما يسمى بالهياكل ذات العلاقة بالتصدير أو البنية التحتية للتصدير . نجد أننا نفتقر إلى مؤسسات أخرى سواء في القطاع العام أو الخاص . فنحن لا ننتج حسب نماذج دولية متجانسة ومعروفة عالمياً ، صحيح أننا تعودنا تصدير انتاجنا إلى أسواق محلية ، ولكن جاء من احتل قسماً كبيراً من مكانتنا في هذه الأسواق . وأعطاها قطعاً متجانسة لها شكل ومستوى معين ، فقطعتي في هذه الأسواق ليست مقبولة مهما كان نوعها ، اذن فنحن نفتقر إلى هذا التجانس . والمؤسسة التي تهتم بمثل هذا الموضوع حتى يكون انتاجنا مقبولاً دولياً ، ويتم من خلال هذه المؤسسة تسهيل عملية التصدير ، لأننا عندما نتعاقد ، يكون ذلك على وحدات متجانسة ، ومواصفاتها معروفة . . هذه المواصفات موجودة ولكن لا توضع في حيز التنفيذ بسبب عدم وجود مؤسسة

متخصصة ، أيضاً لا يوجد من يراقب عملية الجودة ، والتي لها علاقة بالتصدير . وهناك أمر آخر يؤدي إلى عقبات في وجه التصدير للقطاعين العام والخاص ، ولكن لصادرات القطاع الخاص أكثر ، بسبب تعددها وتشعبها وصغر حجمها . والذي هو موضوع مراقبة الصادرات مثلاً أصدير بضاعتي إلى فرنسا ، واذا بها ترفض . لأن البضاعة غير مطابقة للمواصفات التي تم الشراء على أساسها ، فنحن بحاجة إلى مؤسسة تهتم بهذا الموضوع ، ويمكن أن تكون من قطاع خاص أو عام مشترك . . شيء آخر نفتقر إليه هو جهلنا بالأسواق الدولية وهذا لا ينطبق علينا فقط بل ينطبق على القطاع العام أيضاً فلا يوجد أي مركز يحدد لنا التعرفة الجمركية في البلدان الاميركية أو الأوربية مثلاً ، والتي قد أجد لانتاجي سوقاً فيها ، ولايوجد مؤسسة ترشدني إلى أن السوق الفلانية ليست بحاجة إلى طباخات . وانما لطناجر بخار . وهكذا أن وجود مؤسسات تساعدنا على معرفة الأسواق الخارجية ومتطلباتها ، وماليتها ، وكل هذا يساعدنا كثيراً في عملية التصدير . وتحت موضوع المعرفة يدخل موضوعان هامان . الأول معرفة الأذواق المحلية . للاسواق المطلوبة ، وقد أشير إليه ، والثاني معرفة المؤسسات التي أستطيع التعامل معها . وكيفية الحصول على الاستعلامات عنها . وهذا أيضاً غير متوفر..أخيراً عندما نتحدث عن القطاع الخاص بما يتعلق بالتصدير أو الخبرات ، أو الخطط الانتاجية . أو الطاقة الادارية أو المالية . نرى أنه غير قادر على التصدير مطلقاً دون توفير المعلومات التي ذكرناها . وهذه ان اراد القطاع الخاص توفيرها لنفسه فسيزيد من تكاليف السلعة المصدرة . كون صاحب السلعة سيضطر للسفر ودفع النفقات الكثيرة عندما يبحث بنفسه عمن يريد الشراء ونستطيع حل المشكلة بوجود مركز يساعد على ذلك : لقد نتج عن ذلك

كله حالة ركود عامة يعاني منها القطاع الخاص في مجال التصدير ، ونحن ننتظر المستورد ليأتي الينا ، ولا نذهب نحن لايجاده واذا كان المنتج غير قادر فسينتج بضائع غير متجانسة ، ومخالفة للمواصفات ، وهذا يؤدي إلى خسائر كبيرة ، ستنعكس سلباً عليه ، لأنه لن يجد من يشتري انتاجه . .

خلاصة القول ، اذا كنا نريد قطاعاً خاصاً يجب أن يؤدي دوراً ما في مجال السياسة الاقتصادية المخططة والمبرمجة للقطر ، يجب أن نساعده على ازالة العقبات التي تقف حائلاً دون ذلك . .

* **د . طه بالي :**

- الموضوع واسع جداً ومن الصعب الاحاطة به في ندوة واحدة فما قيل هام ، ولكن الصورة ليست بهذه الدرجة من التشاؤم ، هذه الأمور ليست جديدة ، وهي مطروحة على بساط البحث ، وما اتخذ الآن من اجراءات لتشجيع التصدير ، كان آخرها انشاء مركز للتجارة الخارجية هي بعض أشكال الاهتمام بتنشيط التصدير ، وانا لا أسمي هذه الاهتمامات طفرة ، ولكن يجب أن يكون لنا سياسة مدروسة ومرسومة ومتطورة ، تضع أهدافاً ، وتتطور مع التغيرات والمؤشرات وهناك الكثير مما هو متوفر من هذه المطالب التي نطرحها أو المؤسسات التي نطالب بايجادها ، فمثلاً نجد أن دور القطاع الخاص قد تحدد سواء في الخطة الخمسية ، أو في سياسة الدولة التطبيقية . ونرى الاشارات الواضحة إلى دور القطاع الخاص . . نحن انتقلنا من الصادرات إلى الانتاج ، وهذا شيء هام ، وأنا أعتقد أن أسس سياستنا الاقتصادية لم تهمل هذه الناحية ، ولم تعط الحل الدقيق المناسب ، والذي من الصعب أن نصل إليه خلال يوم أو يومين ،

لكننا في الطريق إلى تحقيقه . . هذا وضع مثالي ، وهذه الاهتمامات بعض الخطوات للوصول إلى الهدف، أنا مع طرح مسألة المؤسسات المختصة بالتصدير ، لكن ينبغي أن نضيف ، انها ليست معلومة عندنا ، وصحيح انه لا يوجد لدينا مؤسسة لتحديد النماذج دولياً ، ولكن أمر هذه المؤسسة مطروح ، واتخذت بشأنه توصيات وخطوات وأقيمت مراكز التدريب المهني ، لكنها لم تحقق الهدف المرجو منها بشكل كامل ومثالي ، وعلينا أن نستمر في المطالبة باستكمال قيامها وتحقيق الأهداف المطلوبة منها ان أمكن، ويجب أن لا نهمل الجهود التي بذلت، مع مطالبتنا بمزيد من الجهود لاستكمال هذه المؤسسات وفق الاطر والمعطيات المطروحة على بساط البحث ، النقطة الثانية التي أشير إليها هي أن أكثر هذه المتاعب لا يعاني منها القطاع الخاص فقط ، وانما يعاني منها القطاع العام ، وأعتقد أن القطاع الخاص أكثر قدرة على حل هذه الصعوبات، كونه يملك مرونة في العمل ، وقادر على التحرك السريع في اتخاذ قراراته والنقطة الثالثة وهي هامة جداً ، هي اتجاه القطاع الخاص نحو المجالات الأخرى المتعلقة بالتجارة استيراداً وخدمات وحسب ، لكن لماذا لا يتجه نحو القطاع الزراعي ، وفي هذا القطاع تتوفر امكانيات الانتاج والتسويق بشكل جيد ، وأعتقد أن الفرصة متاحة لأن يستفيد منها لتثمير أمواله وجهوده سواء من الناحية الانتاجية ، أو التصديرية ، إلى جانب النشاطات التي يمارسها القطاع الخاص ، وأنا مع الزملاء بضرورة ازالة كل العقبات من طريقها ، أما النقطة الرابعة بالنسبة لموضوع تشجيع الصادرات ، فأعتقد أن مؤسسة المناطق الحرة تشكل مجالاً واسعاً لتشجيع القطاع الخاص بهدف التصدير والمجالات مهيأة وواسعة ، ولو أنها لم تستكمل بعد ، شأنها كشأن مركز التجارة الخارجية ، وهذا عمل مستمر ، وكل اهتمام فيه

مفيد ومشكور ، وكما ذكرت بالإضافة إلى ما جاء في خطاب السيد الرئيس أمام مجلس الشعب الذي أشير إليه بورقة العمل ، هناك اهتمام بضرورة تشجيع القطاع الخاص ، وتشجيع التصدير ، وهذا الاهتمام مبادرة جيدة يستفاد منهابتقديم المقترحات والحلول في حدود قناعتنا ، وما نراه ضروري في هذه المرحلة كتتمة للمراحل السابقة ، وأؤكد ان السلطات المسؤولة ، بل وأعلى هذه السلطات ترجو وتأمل ، أن تساهم المناطق الحرة في تشجيع التصدير والحد من الاستيراد ، أي أن تأخذ دورها في هذا القطاع ، وتزيل العوائق ، وتخفف القيود وتوجهها نحو التصدير ، والاستغناء عن الاستيراد ، في هذا أعود إلى المشكلة ، وإلى موضوعنا ، وهو التساؤل عن دور القطاع الخاص في تشجيع الصادرات وبالتالي توجيهية نحو القطاعات الانتاجية المعدة للتصدير ، وأقول أن هذا صحيح وضروري ، ويجب أن لا نعالج الموضوع في اطار الاجراءات والتدابير سواء سميت انفعالية أو مؤقتة ، أعتقد أننا يجب أن نرسم سياسة للتصدير في اطار سياستنا للتجارة الخارجية كعملية مكملة للاستيراد يجب أن نتناول كل الأمور والحلول المطروحة ، لأن للتجارة الخارجية دوراً في التنمية والاقتصاد الوطني ، من جهة أخرى فان سياسة التصدير تساهم إلى حد كبير في هذا المضمار فللتصدير أهداف اقتصادية ودور اقتصادي واسع ، فهو مورد للقطع لتمويل المستوردات ، وحافز على الانتاج ، ومجال لخلق فرص عمل جديدة ، ومورد للدخل الوطني والفردي ، اذن الأهداف تتجاوز كونها اقتصادية ، لأن تصبح اجتماعية ومن خلال هذه النظرة يجب النظر إلى مشاكل التصدير ، وأود هنا التذكير ببعض الاحصائيات ، فاذا استعرضنا مثلاً وضع صادراتنا ، نجد أنها في عجز مستمر ، واذا أخذنا تركيبها النوعي نجد أننا منذ زمن

طويل لم نتجاوز هذه النسبة الضئيلة من الصادرات الصناعية . وأنا مع الزملاء في ضرورة التركيز واعطاء الاولوية لتشجيع الصادرات الصناعية . لأنها جزء من مشكلتنا الاقتصادية كبلد نام . وهي أساس هام في العلاقات الدولية ولا ينبغي على البلدان النامية أن تبقى مصدرة للمواد الخام والمواد الاساسية التي تقدمها للبلدان الصناعية فتعيدها هذه الينا بعد التصنيع . وفعلاً هناك خطوات هامة وجادة لتصنيع القطن والفوسفات والبترول وبعض المواد الكيماوية . . ايضا من الاحصائيات نلاحظ أن نسبة كبيوة من العجز التجاري تقارب في بعض السنوات ٧٥٪ مع اليابان وبريطانيا والولايات المتحدة الأميركية. ولهذا ارى وجوب ان نسعى الى التكافؤ ، أي الاستيراد بالتصدير. وهذه احدى مشاكل العلاقات الاقتصادية الدولية . نسبة تصدير القطاع الخاص تتناقص ولا تتجاوز هذه الأيام ال ١٢ ٪ ، اما حصته من الاستيراد فترتفع لتقارب الى ٣٠٪ ، وكما ذكرت ورقة العمل المقدمة لهذه الندوة ، نجد أن الاهتمامات بالاستيراد في القطاع الخاص أكثر من الاهتمامات بالانتاج والتصدير ، فهو يهتم ويرغب باستثمار أمواله في مجال أسرع في الربح ، قد تكون هناك بعض العوائق والموانع ، ولكن هذا لايمنع من أن الصورة فعلاً هامة وجديرة بالبحث والمعالجة والحل ليس مستحيلاً . اذا وضع في إطار سياسي وخطة مدروسة واعتبار المشكلة جزءاً من سياسة التجارة الخارجية من جهة وسياستنا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة ثانية .

* **سمير صارم :**

ــ قبل الاستماع إلى وجهة نظر أخرى قد تكونمتطابقة أو مغايرة

أو جديدة أود أن أصل إلى ما يلي مما طرح . . . على القطاع الخاص ان يؤدي دوره بعد أن نخطط له ونحدده في إطار القطاع العام الذي يجب أن يبقى القائد والرائد ، وبقدر ما نشجع وننظم ونوجه هذا القطاع ، بقدر ما نستفيد من طاقاته في خدمة الاقتصاد الوطني ، والتنسيق بين القطاعين العام والخاص ضروري ، ونحن لا نشجع التدابير والاجراءات الانفعالية والسريعة ولن نكون إلى جانبها لكن نؤكد على هذه النقطة . . يجب أن يعمل القطاع الخاص بشكل مدروس ومنسق ، وليس بشكل فوضوي ، هادفاً إلى الربح بأية وسيلة ، وبعبارة أخرى ، يجب وضع حد أدنى من العقلانية لنشاط هذا القطاع ، والاستفادة منه في خدمة الاقتصاد الوطني . . .

* **محمد هلال :**

— أنا أؤكد على وجوب التركيز على عملية التخطيط .. نحن في بلد يسير في اقتصاد موجه ، وحينما نقول ذلك نعني أن الدولة تسيطر على كل الفعاليات الاقتصادية في القطر ، وان لم يكن ذلك فيجب أن يكون، عندما نقول نحن نستورد مادة خام لتصنيعها وتصديرها ، فان الفارق بين الحالتين كبير وفي الثانية الفائدة سواء كانت من ناحية تشغيل أيدي عاملة ، أو توفير القطع الاجنبي ، أو خلاف ذلك مما قيل ، لكن كيف يجب أن يكون ذلك . . صحيح أن هناك الخطط الخمسية التي أشير فيها إلى دور القطاع الخاص ، والموازنات والتوظيفات ، ولكن هل ذكرت الخطط كيفية تنفيذها وبرمجتها بحيث تكون أقرب إلى الواقع ، وأكثر إلى تحقيق الفائدة المرجوة ؟ . . الأمور تتم في إطار أجهزة الدولة وفي بعد كامل عن هذا القطاع . . نحن ندرك بأننا لن نكون منافسين للقطاع العام،

ولكن سنكون مكملين ونقوم بدورنا الوطني ، لكن لا أحد يعطينا سوى (عليكم أن تأخذوا دوركم) ، لكن كيف ؟ — . . مثلاً في سورية أكثر من عشرة آلاف حرفي منتج للاحذية ، وعندما قامت معامل الأحذية أدعت بأنها تكفي القطر ، فقطعت الجلود عن القطاع الحرفي العامل بهذه الصناعة ، وبغض النظر عن عدم منطقية ومشروعية هذا العمل ، لأن بعض العاملين هم من الحرفيين الصغار جداً وقد يكون رباً لأسرة ، لا يكفي ما يعمل به لا أكثر من قوت يومه ، لجأ هؤلاء الحرفيون إلى الدباغة للحصول على حاجاتهم بأسعار عالية ، وعندما فتش القادرون منهم على أسواق خارجية لم يستطيعوا ايجادها ، بسبب المنافسة غير المتكافئة ، بسبب زيادة التكلفة . . مثال آخر عن التقييد في الاستيراد للمادة الأولية تقول ان الشركة الفلانية ستنتج في عام كذا ، وبمجرد ان صار ذلك في الخطة يمنع استيراد المادة التي ستنتج حتى لو تأخر الإنتاج ، أيضاً المصرف الصناعي لا يؤدي دوره المرسوم له ، وقروضه تذهب لغير غاية الانتاج ، فبمجرد أن هناك حرفياً ، أو صانعاً بشكل أو بآخر يسجل له رأسمالاً بقيمة مليوني ليرة يحصل على قرض بقيمة مليون ليرة سورية يعمل به في قطاعات التجارة والتعهدات والمضاربات ، فلماذا لا نحدد لهذا المصرف دوره الحقيقي والسليم ليساهم في تنشيط عمليات الانتاج والتصدير . .

أخيراً أؤكد على ضرورة اشراك ممثلي القطاع الخاص والحرفي في جميع الخطط والبرامج التي تتعلق بمهمة هذين القطاعين . . هناك انتاج جيد وأفكار ممتازة ، ولدينا صناعات تقليدية نضاهي بها العالم في الأسواق الخارجية هذه لها الدور الكبير في الاقتصاد ، لكن للأسف لا يوجد أي

اهتمام بها سوى في أحاديث الصحف ، وليس أكثر مما يكتب عن الصناعات الدمشقية . .

* سمير صارم :

— تبقى مهمة تنشيط الصادرات للقطاعات المنتجة المختلفة هاجساً وطنياً ، خاصة في المرحلة الراهنة التي تسعى الدولة فيها بدأب لبناء القاعدة الصناعية المتينة القادرة على تلبية الاحتياجات الذاتية من المواد المختلفة ، وتزداد هذه المهمة الحاحاً مع كل نظرة إلى الارقام والاحصائيات التي تشير إلى موقعنا الاقتصادي من ناحية التصدير والاستيراد والموازنة بينهما ، ولقد تعرضنا لمثل هذه الارقام في الحلقات الماضية من ندوات التجارة الخارجية* ، وتعرضنا فيها لشكاوى المسؤولين في القطاع العام الصناعي ، والعاملين في مجالات التصدير ،وشكوى من أصحاب القطاع الخاص والجميع يطالب بمزيد من حرية الحركة ، وباتخاذ اجراءات معينة تساعد على تأدية دورهما في مجال التصدير ، وبالتالي محاولة سد العجز في الميزان التجاري الناشيء عن ازدياد قيمة المستوردات على قيمة الصادرات .

لقد تحدثنا عن بعض مهام القطاع الخاص في تنشيط الصادرات . وأشرنا بوضوح إلى أن هذا القطاع بدأ في السنوات القليلة الماضية يتجه إلى غير الوجهة التي تخدم الاقتصاد الوطني ، والدخل القومي ، اذ راح يستثمر أمواله في مجال العقارات والمضاربة بها سواء : في الأراضي

---

* بالنسبة لأرقام الاستيراد والتصدير لأعوام ١٩٨١ — ١٩٨٢ مثبتة في نهاية هذا الباب . كما نشير الى انه بعد انعقاد الندوة هيئة المواصفات والمقاييس العربية السورية التي تتبع وزارة الصناعة وتهتم بأمور المواصفات والتقييس وضبط الجودة ، بالاضافة الى المركز الاخرى القائمة مثل مركز الاختبارات والابحاث الصناعية وغيرها .

أو البيوت ، أو تجميد هذه الأموال في مثل ذلك ، أملاً في الربح الوفير مستقبلاً ، كما بدأ يعمل في التعهدات وقد بباهم المصرف الصناعي الذي وجدت قروضه لغاية دفع عمليات التصنيع والانتاج ، من حيث لايدري بدفع عمليات التجارب والتعهدات تلك إلى الأمام اذ كانت القروض تذهب إلى عمليات البيع والشراء والخدمات .

ووجهات النظر والآراء كانت متطابقة في أمور ، ومختلفة في غيرها وأشير إلى الخطوات الهامة التي بدأت بهدف تنشيط الصادرات، وتشكيل اللجان المختلفة ، وعقد الاجتماعات المتصلة لهذه الغاية لكن كانت هناك خشية من أن لا يصبح مركز التجارة الخارجية ، أحد تلك الخطوات ، مؤسسة بيروقراطية ، وأن لا تؤدي القرارات التي أخذت في مجال تنشيط الصادرات غايتها بسبب انفعاليتها وعاطفيتها .

المطلوب ايجاد خطط للتنسيق بين القطاع العام والخاص بفرعيه الصناعي والحرفي ، ليؤدي دوره في عملية التصدير ، بما يتبع ذلك من انعكاسات ايجابية على الوضع الاقتصادي ، وبتوفير المواد الأولية ، دون أن تحتكر من القطاع العام كما في الجلود ، أيضاً كانت هناك مكاتب اللدور ، كذلك بين أن المصدر السوري في القطاعين العام والخاص ، لا يعرف الاسواق الأجنبية ، وما تطلبه ، وكيف المطلوب.. أيضاً ايجاد مؤسسة متخصصة مختلفة المهام ، تواكب حركة التطور والعصر ، لتقديم النماذج الصناعية الدولية ، والتأكد من مطابقتها للمواصفات العالمية .

والخلاف في وجهات النظر تركز حول استعداد الحكومة لدعم الصادرات ، وكان الرد حول هذه النقطة ، ان الحكومة جادة ، وهناك

إجراءات كثيرة اتخذت في هذا المجال ، وان المسألة ليست بهذا التشاؤم الذي يعرض في بعض الاحيان .

نستطيع أن نصف عملية التصدير بأنها مهمة وطنية وقومية ، ولابد من أن تكون كذلك ، كونها تؤمن العديد من المزايا للقطر ، من ناحية القطع الذي نمول به مستورداتنا لبناء صناعتنا الجديدة ، كذلك نستطيع تشغيل الأيدي العاملة ، وتحقيق سمعة دولية جيدة ، والأهم من ذلك أننا نعزز قاعدتنا الإقتصادية ، فلا نتعرض لهزات من أي نوع . لقد طرح حتى الآن أكثر من أمر حول القطاع الخاص في تنشيط الصادرات ، وكانت هناك مقترحات ، وعلمنا أن مهمة مركز التجارة الخارجية هي تقديم العون والمشورة للقطاعين العام والخاص ، لكن الأهم من هذا هو النية لدراسة امكانيات القطر ومعرفته ماذا يمكن أن ينتج ؟ . . ولماذا لا ينتج؟..

يمكن أن نسأل الدكتور رفول توضيحاً حول هذا الموضوع . ثم نتابع الرد على ماورد من تساؤلات في ورقة العمل أو التعليق على ماورد بها من أفكار . .

*** د . سعد الله رفول :**

— في الرد على المطالبة بهذا التوضيح ، وقبل الوصول إلى النتائج التي يمكن أن تقدمها نتائج المسح والدراسة ، أقول أنني أعتقد بامكانية انتاج كل شيء في القطر ، عدا بعض المواد التي لا يمكن أن تنتج بطبيعتها ، نظراً لبعض العوامل المناخية الخاصة بها ، كالبن والشاي ، وغيرها من المواد التي تحتاج لتقنية متقدمة جداً كالآلات الدقيقة . على الأقل في هذه المرحلة ، وما عدا ذلك ، يمكن أن ينتج ويصنع في القطر كل شيء . . كنا مثلاً منذ مدة نستورد البيض واللحوم بكميات هائلة ، وحالياً يباع

الفروج بأسعار معقولة جداً ، اذن يوجد تجانس في مجال الانتاج ، سواء الزراعي اوالصناعي.تبقى الاشارة إلى ضرورة اهتمام ممثلي التجارة بالقضايا النسيجية ، لنستطيع منافسة الاقوياء في هذا المجال . . صحيح ان هذه المادة في كل بلدان العالم تتطور ببطء لأسباب متعددة ، لكن أيضاً أصبحت هناك مزاحمة ، نتيجة أن أكثر الدول أصبحت تنتجها ، حتى تلك التي كنا نصدر إليها هذه المنتجات بصورة تقليدية ، بدأت تزاحمنا ، فاذا أردنا انتاج هذه المواد يجب أن لانعتمد على ضرورة السوق العربية فقط وانما يمكن النظر الى البلدان الاخرى ، علماً بأن طموحات المسؤولين في القطر تتجسد في ضرورة الاكتفاء الذاتي بالمواد النسيجية ، دون الاعتماد عليها بشكل رئيسي كماده للتصدير ، والدليل أننا أقمنا صناعات متعددة وكثيرة في مجال القطاع العام والخاص ،ونجحت إلى حد ما ، وفي الواقع لاينبغي التركيز على التصدير كغاية ، بل الغاية ، يجب أن تكون تأمين الرفاهية للجميع ، سواء بزيادة كميات الاستهلاك أو انقاصها او زيادة الانتاج . كانت حجة القطاع الخاص ، رداً على اتهامه بتدني مساهمته في التصدير وانه ينتج للاستهلاك المحلي ،قد يكون هذا صحيحاً في مجال النسيج الا أنه غير صحيح في المجالات الأخرى .

• شفيق سكر :

— نحن نمثل القطاع الخاص . لكن هذا القطاع لا يأخذ دوره ،وكل ما نقوله وقلناه يركز على ضرورة أن يأخذ هذا القطاع الدور المطلوب منه ، ويقال لنا أن القطاع الخاص يؤثر على الاقتصاد الوطني بعد أن تحول إلى أعمال غير منتجة ، وبالتالي يجب أن يشارك في تصحيح الوضع ، لكن لابد من القول ، ان الموظف الحكومي يسبب التعقيدات التي تدفع القطاع الخاص للبحث عن مجالات عمل أخرى ، أو أن التعليمات غير

مرنة ، أو أنها لا تصل إلى الموظف . . عملياً القطاع الخاص لا يأخذ دوره أبداً ، لأنه عندما يعمل في التصنيع أو التجارة ، أو التصدير ، فهو لا يقوم إلا فيما تعود القيام به ، فلا صناعات جديدة ، ولا أسواق جديدة ، ولا منتجات جديدة أي أنه يعمل بما توفر سابقاً ، وليس بالجديد.

منذ فترة قيل لنا كقطاع خاص تعالوا للمشاركة والعمل ، لكن عندما نأتي نمد أيدينا يقال لنا أن الاستيراد غير مسموح ، وهذا العمل أو وكالة تلك الشركة ممنوعة ، من هنا نقول أن مجالات عماننا أصبحت محدودة ونتجه نحو الأعمال التي تنتفي فيها حاجتنا إلى التعامل مع مؤسسات القطاع العام المختلفة . واذا طلب مني مثالاً يؤكد ما أقول أشير إلى أنه في احدى المرات طابت الأسواق الخارجية رب البندورة ، والقطاع الخاص ، كما القطاع العام يعملان بها . وقد سمح للقطاع العام بتصدير انتاجه ، ومنع القطاع الخاص عن ذلك رغم توسط الغرفة الصناعية مع السيد وزير الاقتصاد الذي يرفض اعطاء الاجازة ،مما أدى الى فساد المعلبات ورميها .

* **ثابت المهايني :**

– أريد التعقيب على بعض ماورد قبل التطرق لمواضيع جديدة .فعندما نحاول طرح فكرة ما حول تحليل الوضع القائم لنخرج بعد ذلك بنتائج قد تساعدنا على التقدم إلى الأمام في المجال الذي نبحثه ، ونعرض الصور السلبية والايجابية الناتجة عن عملية التحليل تلك ، لكن اذا تحدثنا بموضوع التفاؤل والتشاؤم ، نقول ان القطاع الخاص لو لم يكن متفائلاً لما استطاع الوقوف ، لأنه عمل في فترة من الزمن تحت ظروف صعبة جداً وقاسية ، والآن ينطلق بمساعدة الحزب والدولة ، وبارشادات وتوجيهات السيد الرئيس حافظ الأسد ، حتى يمارس دوره بشكل أوسع وأكبر في ،

تطوير اقتصاد القطر . بالنسبة لموضوع التدابير الانفعالية تطلب أن يكون أي
إجراء جزء من خطة متكاملة في موضوع التصدير بما يساعد لأن تكون
هذه العملية مستمرة فعلاً بدون الجهود المكثفة التي نتحدث عنها الآن. .
اذن لم يقصد من أي اجراء أو تدبير ان يعطي نتائج سلبية ، واذا لم تؤد
تلك القرارات إلى نتيجة الآن . فستعطي النتائج المطلوبة في المستقبل ،لكن
الذي نرجوه هو أن تعطينا خطة كاملة تساعد على أن يسير التصدير بصورته
الطبيعية والمستمرة ورقة العمل.خاصة بالنسبة لما يخص القطاع الخاص ،
لقد ذكرت بعض الأرقام لكن .كما أرى أن هذه الأرقام لا توصلنا
للحقيقة ، فكم زادت نسبة صادرات القطاع العام في المواد الأولية التي
تم استخراجها حديثاً ، مثل البترول والفوسفات ؛ ؟ . . وهل تساءلنا
كيف رفعت هذه الزيادة النسب التي نتحدث عنها وتوصلنا من خلالها
إلى أن القطاع الخاص لا يؤدي واجبه وتحول من الانتاج والتصدير إلى
مجالات التجارة والتعهدات ؟ . . وحول هذا الموضوع أضيف نقطة
أخرى هي أننا كنا نصدر إلى أسواق معينة ونحن الآن نفتش عن أسواق
جديدة ، والأسواق القديمة أصبحت تعيد النظر فيما تستورده من بلادنا ،
وهذا الأمر لا يرتبط بالقطاع الخاص ، بمقدار ماهو مرتبط بسياسة
التجارة الخارجية التي ترسمها الدولة ، وفي كل الأحوال ومادام القطاع
العام يسيطر على ٨٠ ٪ من حياتنا الاقتصادية فنجاحه يعني نجاحنا وفشله
تدميرنا ، فالتجار والحرفيون أنفسهم يشعرون بأن ما يصيب القطاع العام
من انعكاسات سلبية تؤثر عليهم أكثر من أثرها على المواطن العادي
لطبيعة التلازم القائم بينهما ، وبالتالي يجب أن يكون واضحاً تماماً في
ذهننا عندما نناقش هذه المواضيع أن غيرتنا على القطاع العام يمكن أن
تفوق غيرة الكثير من العاملين فيه . فنحن نطالب للقطاع العام بتسهيلات

كثيرة تجعله مرنا ، وأكثر قدرة على الحركة ، أكثر مما يطالب المسؤولون عنه . فالقطاع العام بالنسبة لنا رائد في المجتمع وهذه حقيقة يفرضها الواقع الذي يقول أن هذا القطاع يملك ٨٠ ٪ من مقدراتنا الاقتصادية على الأقل ، لذا فهو قائد ورائد وعلينا أن نساعده في تسهيل مهمته ، لأن نجاحه نجاح كل واحد منا ، وفشله تدمير لنا جميعاً كما أشرت .

لقد توصلنا من خلال مناقشة موضوع تصدير منتجات القطاع الخاص إلى ضرورة توفير مستلزمات أساسية لهذا العمل سواء من حيث التشريع ، أو من خلال الجهود المختلفة لترجمة تلك التشريعات إلى واقع . . نحن أوجدنا قسماً من المستلزمات التشريعية ، لكن لازلنا بحاجة إلى المزيد منها . وذكرنا على سبيل المثال موضوع فرض المواصفات المقبولة دولياً ووصلنا إلى موضوع مراقبة الجودة والاستفادة من طاقات المناطق لتحريك عملية التصدير ، في هذا المجال حصلنا على فكرة متكاملة عن مركز التجارة الخارجية وبهذه المناسبة أقول أننا في غرفة التجارة حاولنا بذل الكثير من الجهد لإيضاح بعض قضايا التصدير ، وعندما اعتمدنا الاتفاقية مع السوق الأوربية المشتركة تقدمت الغرفة باقتراح إلى وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية تطلب الاتصال بالسوق لارسال خبير يعقد ندوات ، ليشرح للمهتمين بالتصدير كيفية الاستفادة القصوى من الامكانيات التي توفرها لنا هذه الاتفاقية ومرت فترة أخذت فيها الغرفة بعض المواد المنتجة محلياً كالصناعات الزجاجية والأدوات المنزلية والدمشقية ، وجمعنا عدداً من عناوين الهيئات التي تهتم باستيراد هذه المواد ، وعممناها على التجار ، ونسعى أن تكون مجلة النشرة الاقتصادية مرشداً لمن يريد التصدير ، يتناول خلالها أحكام التصدير كخطوة عامة ، ثم نلاحظ عملية

التصدير خطوة خطوة ، وما المطلوب عمله ، وتهيئته في عمليات التصدير وما هي المراكز التي تقدم خدماتها للمصدرين كالمناطق الحرة ، وفكرة عن النظام الجمركي والمصارف ، ونأمل مساعدتنا بهذا العمل لنساهم في تعليم الصناعيين القيام بالعمل التصديري بشكل يضمن لهم سلامة التصرف أكثر مما هو متوفر حالياً .

* **د . سعد الله رفول :**

– فيما يتعلق بالمركز أؤكد أن طموحاتنا وآمالنا كثيرة بحيث أننا نريد أن نجعل منه مركزاً علمياً وفكرياً وتوجيهياً ، في مجال الاستيراد بشكل عام والتصدير بشكل خاص ، وهذا التأكيد يأتي كرد على ما ذكر حول افتقارنا لبعض المؤسسات في مجال المواصفات والمراقبة والجودة ، أيضاً أشير إلى وجود بعض المراكز الأخرى القديمة ، مثل مركز تطوير الادارة الانتاجية ، ومركز الاختبارات والابحاث الصناعية * ، والقائمون على هذين المركزين من الشخصيات العلمية المرموقة والمعروفة ، وللعلم فأني منذ ما يزيد على العشر سنوات أفكر بموضوع التصدير ، وخرجت بدراسات متعددة ، وأكثر النقاط التي أشار إليها الأخوة المشاركون فيما يتعلق بتساؤلاتهم عن القياسات الدولية والمواصفات ، من الأمور الرئيسية التي يعالجها مركز التجارة ، أما فيما يتعلق بالخبرة ، فيوجد مركز في اللاذقية يهتم ببعض النواحي ، وفيما يتعلق بالنوعية فستتم مراعاة ذلك حفاظاً على سمعة القطر في الانتاج ، والتي قد تفوق سمعة الانتاج نفسه . .

تبقى الأمور التي ذكرت حول ضرورة تنشيط القطاع الحرفي ،

---

* **احدثت بعد انعقاد الندوة هيئة المواصفات والمقاييس العربية السورية التي تتبع وزراء الصناعة وتهتم بأمور المواصفات والتقييس وضبط الجودة ، وقد كانت فيما سبق قسما من مركز الابحاث والاختبارات الصناعية .**

رداً على ذلك أؤكد أن المركز يحاول أن يضع لكل مشكلة حلاً . . بل أكثر من ذلك ، إذ سنستدعي في المستقبل كبار المصممين لتقديم النماذج الصناعية المقبولة والمؤثرة في أذواق المستهلكين لتصبح المنتجات السورية مقبولة الشكل ، وجذابة . أما حول موضوع دراسة الأسواق وايجادها ، فستلحق بالمركز لهذا الغرض المديرية الخاصة الموجودة في الوزارة ، ونشعر حالياً بالحاجة إلى مركز يستقطب جميع الخبرات في القطر . ولا نترك لكل مؤسسة انتاجية تحاول العمل بجهاز ضئيل فلا نستطيع العمل إلا في الحالات الانفعالية ، وسيجد المنتج أن أمامه قائمة بالبلدان التي تستورد انتاجه بشروط الاستيراد بالعقود العادية ، وأكرر استعدادنا لتقديم كل التسهيلات ، لكن أرجو توضيحاً لما هو المقصود بعملية ضرورة مشاركة القطاع الخاص باتخاذ القرارات وهو ما أشار إليه الأخ هلال في بداية هذه الندوة .

* **محمد هلال :**

— الذي قصدته هو أن الحرفي يعمل ومن خلال عمله تتولد لديه الأفكار الجديدة ، وهو قادر دائماً على تلبية حاجة السوق من حيث المواصفات المطلوبة ، وعندما يشارك بوضع كخطة ما ، ويلتزم بتنفيذها ، ويأخذ على عاتقه مساعدة القطاع العام ، أو بعبارة أوضح أن يتعاون القطاعان لترجمة خطة مشتركة ، أعتقد أن تنفيذها سيكون أسهل فعندما كانت الأمور تخطط ، وتبرمج كنا نحدد نقاط الخلل في سياسة الدولة التصديرية ، وهذه ميزة في قطاعاتنا ناتجة عن قدرتنا على الحركة أكثر ، والاتصال بالزبائن أكثر ، فالقطاع العام قد لا يستطيع تغيير أو تعديل خطته الإنتاجية ، قبل عام أو نصف عام . لكن الحرفي يستطيع استبدالها في اليوم الواحد أكثر من مرة ، وطبقاً لذوق المستهلك ، وما قصدته هو

ضرورة الاستفادة من هذه الطاقة في مرحلة تطوير الاقتصاد الوطني . .
أنا كرئيس للاتحاد العام للحرفيين يطلب إليّ تكليف القطاع الحرفي ان يأخذ دوره ، فأتساءل كيف نستطيع أخذ هذا الدور ، ما دامت القرارات للدولة وهي المسيطرة ، ولا تحدد دورنا كقطاع حرفي بالأرقام فتطالبني مثلاً في عام كذا بمئة ألف قطعة تريكو من نوع معين ، واذا طولبت بذلك فسأبحث عن توفير المادة الأولية ، وأشارك في خطوط الانتاج للشركة المنتجة للخيوط أو في خطة الشركة المستوردة ، لكننا لازلنا بعيدين هذه العمليات ، وليس لدينا أي اطلاع عليها ، وكل ما في الأمر كما اسلفت ، يقال لنا أيها القطاع الخاص أو الحرفي ينبغي أن تمارس دورك. لكن كيف؟ . . . . . في الواقع نحن لا نستطيع ولا نعرف كيف، نتيجة ما أشرت إليه . فالبرامج والتوجيهات وتحديد المواقع يجب أن تتم من قبل الدولة ، والا سنبقى في ذات فوضى العلاقات التي كانت سائدة بيننا وبين المستورد عن طريق حلقة وساطة وطالما أخذت الدولة دور الوسيط والقيادة ، ينبغي أن تحدد المواقع ، وتوجه ، ونحن جاهزون للتنفيذ ، وصارت مناسبات كثيرة لكن لم ندع اليها ، ربما ليست مسؤولية الدولة انما يجب أن نشارك أو على الأقل نكون بصورة ما يجري واسمع الآن وفي الحديث الذي جرى على ماهش الندوة أن مؤتمراً للغرف التجارية انعقد بدمشق منذ شهر ، وألقيت به دراسات هامة ، فلماذا لم يدعنا أحد للمشاركة به ؟ .

* **د . سعد الله رفول :**

— بتصوري لا ينبغي أن نطلب من الدولة أن تقوم بعمل قد لا تستطيع القيام به . فمطالبتها بأن تقول لهذه الجهة أو تلك يجب تأمين كذا قطعة

من هذا المنتج لعام كذا أو لغيره دون أن يكون لنا اتفاقات تجارية لها مدلولها العملي أمر صعب ، والآن لا يوجد لدينا مثل هذه الاتفاقات ، إلا مع دول أربع هي الاتحاد السوفييتي وكوريا والصين وفيتنام بل ان الصين ،مترددة في هذا المجال كونها تنتج نفس المواد التي نصدرها إليها ، ولديها فائض منها .

* **سمير صارم :**

– بعد كل الحديث الذي يجري ،وعلى افتراض أن كل ما طالبنا به تحقق سواء في مجال إيجاد الهياكل التصديرية أو استكمال بناء المؤسسات كمركز التجارة الخارجية والمناطق الحرةوالمؤسسةالمتخصصة بالمراقبة والجودة وغيرها . كيف نستطيع أن نخطو الخطوة العملية الثالية في عملية التصدير ؟ . . نحن الآن أمام مهام القطاع الخاص ، نريد تطوير عمليات صادراته إلى الأمام ، أنا أرى أنه توجد عقبات تواجه هذا القطاع ، وقد ذكر بعضها ، وهي تنعكس سلباً على نشاطه ونحن لن نستطيع ازالتها ، بل ان هذه ليست مهمتنا ،لكن نستطيع على أقل تقدير أن نعطي أفكاراً في كيفية مواجهتها وحتى لا نخرج عن مسار ورقة على الندوة المطروحة نرجو الاستمرار في مناقشة ورقة العمل والتساؤلات والأفكار التي وردت .

* **ثابت المهايني :**

– من وجهة نظري ارى أن العقبتين الرئيسيتين اللتين يواجههما القطاع الخاص هما :

أولاً : توفير المواد الأولية بالوقت المناسب ، وبالسعر المناسب .

ثانياً : عملية التمويل .

وإلى جانب هاتين العقبتين هناك عقبات أخرى يواجهها هذا القطاع ، ومن الضروري مواجهتها ، وكما ذكرتم على الأقل تقديم أفكار لكيفية مواجهتها ، وهي عدم توفر الكثير من المعلومات عن طريقة العملية التصديرية ، واذا تجاوزنا ماذكر حول الجودة والنموذج الدولي ومكتب الدور وأكلافه ، كوننا تعرضنا لذكر ذلك ، لابد من الحديث عن التغليف والتعبئة وتطويرها بملا يتلاءم وذوق البلد المستورد وما يساعد على تخفيف الكلفة ، ومن الضروري جداً توفير المعلومات التي تساعد المنتج أو المصدر على القيام بالعملية التصديرية بوجه سليم ،منها مثلاً أنماط العقود الدولية ،فصادراتنا جميعها تتم بفرض العقود من قبل المستورد بينما في كل أنحاء العالم يتم فرض العقد من قبل المصدر ، لذا يجب توفير هذه المعلومات للمصدر ، وهنا يأتي دور المؤسسات مثل مركز التجارة الخارجية ، وغرف الصناعة وغيرها من المؤسسات التي لها طاقة في توفير المعلومات من هذا النوع ،ثم لابد من التأكيد على نقطة هامة كادت تفوتنا ، وهي ان بعض مؤسسات التجارة الخارجية تفرض عمولات مرتفعة على المنتج ، أو على التاجر الذي يريد تصدير بعض المنتجات وتتراوح قيمة هذه العمولات بين ١٠ — ١٧ ٪ اضافة إلى وضع نسبة معينة من قيمة البضاعة كتأمين ، وهذا يعيق كثيراً عمليات التصدير . . كيف نستطيع مواجهة هذه الأمور ؟

وردت أفكار لكنها ليست بالضرورة الحل الأمثل ، لكنها برأيي تكفي لتحريك التفكير في ايجاد الحلول . وقد سمحت الدولة مؤخراً للقطاع الخاص باستيراد بعض المواد الأولية كالخيوط والاسمنت ، وهنا

أود التوضيح اننا والقطاع العام لسنا طرفين ، ولسنا في خندقين ، وانما في خندق واحد وطرف واحد ، هدفنا خدمة هذا البلد ، كل من موقعه *.

* **محمد هلال :**

— اذ سمح لنا باستيراددون أية عمولات أو جمارك يجب أن يشترط علينا في مثل هذه الحاله كاتحاد عام للحرفيين ، ضمان تسليم ما يقابل الكميات المسلمة الينا من الاسمنت مواد مصنعة ثم تصديرها بوثائق رسمية .

* **د . طه بالي :**

— أضيف إلى ذلك السماح للجمعيات التعاونية السكنيةسد حاجاتهامن الاستهلاك ، شرط أن لا تغذى السوق السوداء . وتوضع الضوابط اللازمة لذلك .

* **سمير صارم :**

— لكن السؤال المؤرق هو إلى متى سيستمر القطاع الخاص متحولاً عن دوره في المساهمة بعمليات التنمية من خلال الانتاج والتصدير ، ويشكو العقبات والصعوبات دون أن يستجاب له ، أو على الاقل عندما نحدد له دوراً ما ، ندرس كيف يمكن أن ينفذ هذا الدور ونصور ما يلزم من تشريعات تلزمه بذلك ، بعد أن نجعله قادراً على ذلك .

* **ثابت المهايني :**

— نحن شبه عاجزين . . (غذائية) أحد مؤسسات القطاع العام المهتمة

---

* في عام ١٩٨١ اتخذت الحكومة اجراء آخر لتشجيع صادرات القطاع الخاص وهو احداث السوق الموازية ، وقد ادى هذا الاجراء دورا ايجابيا في تحقيق غايته . وقد اشير الى ذلك في مكان سابق .

بالتصدير ،تولي صادرات القطاع العام الاهمية الأولى ، كذلك مؤسسة الصناعات النسيجية التي لا تقوم بعمليات التصدير مباشرة ، مع أن الصلاحيات تخولها ذلك ، هنا لدى اقتراح . . لماذا لاتوجد من خلال الاتحاد العام للحرفيين ، وغرفة الصناعة وغرفة التجارة ، مؤسسة مشتركة ، مهمتها تولي عمليات تصدير القطاع الخاص ، تكون علاقة الحرفي والمنتج الصغير بها ، وتكون علاقتها مباشرة مع التجارة الخارجية فذلك يسهل العملية ويحدد الجهات المسؤولة عنها تماماً ؟ بتقديري ان ذلك يساعد كثيراً في عمليات التصدير وتنشيطه .

• د . بالي :

— في الحقيقة بقدر ما يستمر النقاش تكتشف أفكار جديدة تخلم الموضوع ، وحتى الآن وضعنا أيدينا على نقاط هامة ، وكل ما قيل مفيد . . ان صادراتنا في تخلف ، وميزاننا في عجز مستمر نتيجة قصور هذه الصادرات وتزايدها بنسبة أقل من تزايد نسبة المستوردات ، إضافة إلى أنها لا تزال تعتمد على السلع التقليدية كمواد خام وتحافظ على نسبة محدودة من السلع المصنعة ، وهذا يشكل نقطة ضعف كبيرة ، كما لا يزال توزيعنا الجغرافي للصادرات غير سليم وغير متكافىء مع مستورداتنا ، أما دور القطاع الخاص ، وكما عكسته الأرقام ، نبلوره فنقول انه متناقص في الصادرات من حيث الحجم .

• ثابت المهايني :

— الأرقام لا تعكس واقعاً موضوعياً بالنسبة للقطاع الخاص ،وكما لفتت ، فاذا أخذنا مجمل الصادرات ، يجب أن نتساءل عن المواد

الإضافية التي زادت عليها ، وما هي نسبتها . القطاع العام أخذ من الخاص قسماً كبيراً من الحبوب مثلاً ، وهذه كانت في وقت سابق محسوبة على القطاع الخاص ، وتدخل ضمن صادراته ، وبالتالي ضمن النسب المئوية التي تحسب وتحدد حصة كلا القطاعين في التصدير .

* **د . طه بالي :**

– في الفترة التي أجريت فيها الاحصائيات لم تكن تلك المواد بيد القطاع الخاص . وبالتالي لم يؤخذ منه شيئاً . . ان حجم الصادرات التي تعامل بها القطاع الخاص ، تناقص نسبياً إلى مجموع الصادرات . وتزايد صادرات القطاع العام ، وتناقص صادرات القطاع الخاص ، يجب أن نعتبره حافزاً للعمل ، لا مثبطاً للهمم ، اذ يجب على هذا القطاع أن يبحث في مجالات جديدة ليدفع حجم صادراته ، هذا اضافة إلى ممارسته دوره في الانتاج الصناعي والتصدير ضمن الخطط والسياسات المرسومة له الأمر الذي يعتبر جيداً ومطلوباً . . ان تحديد مجالات جديدة لنشاطه وتحديد دوره بشكل أكثر وضوحاً وتجاوباً مع التطور ، يساهم في دفع عجلة الاقتصاد الوطني إلى الأمام ، وهذا هو المطلوب من كل القطاعات الأخرى أيضاً . . ولابد من التأكيد أن الاعتماد على الأرقام ضروري لرسم سياستنا الاقتصادية وغيرها ، وهذا لا يعد أمراً سلبياً ، قلت ان على القطاع الخاص أن يستفيد من كل الطاقات المتاحة فلا نغلق عليه الطريق ، وأعتقد أن هذا القطاع لا يمانع في التوجه نحو مجالات جديدة ومفيدة له ، وللدخل القومي عن طريق زيادة الصادرات .

* **ثابت المهايني :**

– هناك نقطة أخرى أصر عليها وهي أنه دائماً يطرح موضوع القطاع

الخاص وكأنه لا يقوم بدوره كما يجب ، بدليل انه يستفاد من الارقام في هذا الموضوع ، وهذا غير الواقعي ، وغير حقيقي موضوعياً وعلمياً ، فالقطاع العام زادت صادراته نتيجة أمرين :

الأول : نتيجة زيادة الانتاج ووجود مجالات انتاجية جديدة غير متوفرة في يد القطاع الخاص ، كالثروات الباطنية.

الثاني : على حساب سحب عدد من المواد من يد القطاع الخاص ، ووضعها بيد القطاع العام ، لأن القطاع الخاص يحمل عبئاً غير واقعي ، وهذا ينعكس حتى في السياسة العامة ، اذ عندما نتحدث مع المسؤولين يضعون الارقام أمامنا ، لكن هذه الارقام اذا جردناها من قيمتها العلمية ، أو ربطناها بالواقع فلا قيمة لها .

*** د . سعد الله رفول :**

ــ اذ سمح لي الزملاء تجاوز هذا الموضوع إلى آخر يمكن أن يفتح آفاق عمل جديدة ، أقول أن المشروع الرائد سيقدم لنا في المستقبل امكانات ضخمة مائية ــ كهربائية وحتى الآن ساهم القطاع العام في الاستفادة ولو قليلاً من هذه الامكانيات المتاحة ، لكن القطاع الخاص لا يزال بعيداً عن هذا المشروع فيما يتعلق بالزراعة ، والصناعات الغذائية ، وغيرها ، وللعلم ، اذ تركنا البترول فان صناعاتنا الاستخراجية محدودة وسوف نبني صناعاتنا المستقبلية في القطر بالدرجة الأولى وعلى المواد التي تنتجها الأرض ، وليس باطن الأرض والمشروع الرائد سيساعدنا على ذلك والقطاع العام يعمل في هذا المجال كما أشرت ، ويطور نفسه ، واذا كانت هناك صعوبات تتعلق بمؤسسات النقل فقد حاولت الدولة عن طريق الخطوط الحديدية أن تقدم إلى حد ما ، امكانات هائلة في نقل

المواد . المهم في الأمر أن الدولة لا تستطيع استثمار آبار جديدة من البترول إذا لم يتوفر البترول ، وكذلك الفوسفات والصناعات الاستخراجية الأخرى . لذا فان الاعتماد الرئيسي سيكون مستقبلاً على صناعات تحويليه غذائية أو كيميائية أو هندسية ، والمشروع الرائد يوفر امكانات كبيرة ولا بد أن يستقطب خبراتنا الصناعية في كل القطاعات .

■ ثابت المهايني :

نحن لم نقل أن الدولة قصرت ، وأؤكد أننا جميعاً في خندق واحد ، لكن المهم في هذه الندوة هو تسليط الأضواء على الثغرات في بعض المواقع ، والتي تمنعنا من القيام بدورنا على الوجه الاكمل ، وتحاول ايجاد بعض الأفكار لسد هذه الثغرات ، والدولة تبذل جهوداً مشكورة في قطاع النقل ، وهي المشرفة على مكتب الدور لكن هذا المكتب لا يساهم في عملية التصدير ، وعلى الدولة أن تجد لمشكلته حلا . .

*** سمير صارم :**

صحيح أن الدولة تشرف عليه ، لكن العاملين فيه من القطاع الخاص. بعد هذا اضافة لكل ما قلناه ، إلى ماذا نستطيع أن نخلص من هذه الندوة نقدمه كمقترحات ؟ . .

*** ■ . طه بالي :**

ينبغي أن تتجه الحلول بالاتجاهين التاليين :

أولاً : ربط سياسة التجارة الخارجية ، بالإنتاج وبالخطط الاقتصادية بشكل عام .

ثانياً : اتخاذ مجموعة من الاجراءات كاقامة مؤسسات متخصصة وتخفيف الروتين وتأمين الخدمات .

وهنا نستطيع التمييز بين أمرين ، الأول يتعلق بالانتاج (مواد أولية – تمويل – أيدي عاملة) والثاني بالخدمات (نقل – دعاية – تسويق – تأمين) . .

وأعتقد أن لدينا مجالات جديدة ، يجب أن نتوجه نحوها مثل الزراعات الصناعية . . ان هدفنا بناء الوطن ورفاهية إبنائه .

محمد هلال :

- أرى أن تطرح آراءنا ، وخلاصة ما دار واتفقنا عليه ، وعلى الجهات المسؤولة أن تقارن بين ماوصلنا إليه ، والواقع أما المقترحات التي أرى اعتمادها فهي :

١ – التنسيق مع ممثلي القطاع الخاص والحرفي عند وضع البرامج التقسيمية للخطتين الانتاجية والتصديرية .

٢ – توسيع دور مؤسسات المنتجات الحرفية بحيث تكفل تصدير منتجات القطاع الخاص .

٣ – توفير المواد الاولية وتثبيت أسعارها لتكون منسجمة مع متطلبات الانتاج .

٤ – اعطاء تسهيلات للمنتجات المصنعة حيث تشمل السماح بنقل البضائع بسيارات المستوردين .

٥ – تمكين القطاع الخاص من المشاركة في المعارض الدولية والعربية والمحلية .

٦ — تطوير عمل الملحقين التجاريين في سفاراتنا .

٧ — التأكيد على مهام مركز التجارة الخارجية .

٨ — تسهيلات مالية من المصرف الصناعي والمصارف الأخرى .

٩ — التأكيد على تشكيل لجان مراقبة في الانتاج ومدى مطابقته للمواصفات المطلوبة .

١٠ — تحديد حصة لمنتجات القطاع الخاص في مجمل الكميات .

* **ثابت المهايني :**

— هناك نقطة من الضروري الوقوف عندها قليلاً ،وهي ضرورة توفير المناخ الملائم لعمل القطاع الخاص الذي يعاني في بعض مؤسسات الدولة من نظرة غير مستحبة فمن الضروري اتخاذ ما يكفل لتنقية هذا الجو ، حتى يشعر القطاع الخاص ان له دوراً يقاتل من أجله ويحاسب (بفتح السين) عليه .

* **د . طه بالي :**

— بالإضافة إلى ما قيل ،فأن المناطق الحرة موجودة بالدرجة الأولى للقطاع الخاص ، ونحن في هذه المناطق ، نرحب بكل الطاقات الموجودة والمهاجرة ، وللعلم فان المناطق الحرة معفاة من كل القيود الاقتصادية والرسوم الجمركية والاجراءات الروتينية ، وتتيح العمل بأوسع المرونة الممكنة ، لاسيما بالنسبة للمعامل الخاصة .

* **سمير صارم :**

— بالتأكيد وكما قال الدكتور طه بالي استطعنا من خلال هذه الندوة اكتشاف أمور هامة وثغرات لابد أنها تؤثر على عمل القطاع الخاص

الانتاجي وبالتالي التصديري وساهمت بتحويله من عملية الانتاج إلى عمليات التجارة والمضاربة بمختلف أشكالها . أيضاً وكما قال السيد المهايني فان الهدف من هذه الندوة لن يكون سد هذه الثغرات بقدر ما كان ونرجو ان يكون دافعاً للتحرك في مجال البحث عن حلول عملية ، ولا شك أننا ساهمنا في ايجاد بعضها كون أكثرنا على اطلاع ودراية بمشاكل القطاع الخاص المختلفة ، الانتاجية والتسويقية ، أو غيرها . ونرجو أيضاً أن يساهم هذا القطاع من خلال ما نتمنى أن يتوفر له من مناخات إيجابية للعمل في دفع مسيرة الاقتصاد الوطني إلى الامام ، مؤكداً دوره الوطني في عملية التنمية ، مصححاً مساره الذي كاد ينحرف عنه .

ان موضوع الصادرات كما طرحت الندوة يمثل أهمية متعددة الجوانب وعميقة الابعاد لاسيما في مرحلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي يجتازها قطرنا . . ويمكن هنا اضافة بعض المقترحات على ما ذكر ، أو بالأحرى بلورة بعض ماورد في عدد من البنود :

– محاولة ربط الاستيراد بالتصدير بصورة مرنة ومحاولة تأمين صفقة تصدير عن كل صفقة استيراد كلما كان ذلك ممكناً .

– تشجيع عمليات التقاص والمقايضة في حدود مصلحتنا الاقتصادية من جهة وفي إطار أسعار المزاحمة وشروط الأسواق العالمية المنافسة من جهة أخرى

– اعطاء مركز التجارة الخارجية والمؤسسات التصديرية الأخرى المرونة الكافية لتتمكن من تأدية دورها في هذا المجال

– تخصيص القطاع الخاص بأنواع أو أعداد من الصناعات التصديرية بالإستفادة من صلاته وخبراته وأساليبه التجارية .

– اقامة مؤسسة للقطاع المشترك تشرف على عمليات تصدير منتجات القطاع الخاص وتتولاها ان أمكن .

– الاهتمام بالصناعات التقليدية والحرفية المطلوبة في الاسواق الخارجية ومن قبل السياح ، ويمكن وضع خطة عامة شاملة تهدف إلى مضاعفة الصادرات كل عشر سنوات مثلاً . وربط هذه الخطة بخطط الإنتاج والاستهلاك والتوظيف وتوفير كل المستلزمات الضرورية لهما .

أخيراً :

بهذه الحلقة نختم ندواتنا حول التصدير والعقبات التي تقف حائلاً دون تنميته ليساهم في تحسين الميزان التجاري وسد العجز .. لكن لابد من اضافة بعض النقاط التي نعتقدها هامة وتساهم إلى جانب التصدير في عملية سد العجز في الميزان التجاري . أولها : تحسين مستوى الخدمات المختلفة ،سياحة ، طرق ، نقل ،فكل هذه الأمور تساهم في توفير القطع سواء بايجاد ما يكفل استقدام السياح والزوار أو توفير أثمان القطع التبديلية للآليات التي تكلف سنوياً عشرات الملايين من الليرات السورية ..

أيضاً يساهم قانون التفرغ الجامعي في توفير القطع الاجنبي فيما لووجدت الحوافز الكافية لتطبيقه بأفضل صورة من ناحية ايجادالحوافز للبحث العلمي والتأليف والترجمة . ولدينا من الكادرات العلمية ما يكفي للاعتماد عليها في هذا المجال والواقع يثبت أننا نملك من الطاقات الفكرية والعلمية ما يؤهلنا لتولي مهمة الزيادة والقيادة في مجالات البحث العلمي المختلفة ، وتوفير الكتب العلمية والفكرية ، المؤلف منها أو المترجم . يفتح لنا سوقاً كبيراً في كافة الأقطار العربية بعد اتخاذ قرار بتعريب التعليم الجامعي . ونحن الاسبق في هذا الموضوع . وجامعتنا الاقدم . . على

سبيل المثال يعتمد الاتحاد السوفييتي على موضوع التأليف والترجمة والنشر بشكل كبير في عملية توفير القطع الاجنبي بل ان احدى الاحصائيات تقول ان صرف روبل واحد على التأليف والبحث العلمي يوفر أربعة أضعافه من القطع الأجنبي . فهل نستفيد ؟

اليابان في بداية نهضتها وخلال مدة – ٥٠ – سنة الممتدة من ١٨٨٥ حتى ١٩٣٥ استطاعت أن تضاعف صادراتها كل عشر سنوات مرة ، هناك تجارب أخرى تمت بنجاح في عدد من البلدان الاشتراكية كيوغسلافيا التي استطاعت ان تضاعف صادراتها باستمرار تحت شعار (التعامل الاقتصادي بنجاح مع الاقتصاد العالمي) .

* * *

ملاحق الباب الأول

اولا : قراءات

---

* رأينا وضع المعلومات المستجدة بعد انعقاد الندوة ضمن ملاحق توضيحية تتضمن ما يغني الندوة وموضوعها .

– بلغت قيمة صادراتنا السلعية خلال عام ١٩٨١ مقدار (٨٢٥٤) مليون ليرة سورية بينما بلغت في عام ١٩٨٠ مقدار (٨٢٧٣) مليون ليرة سورية أي بانخفاض طفيف قدره (١٩) مليون ليرة سورية يشكل نسبة قدرها حوالي (٢,٥ ٪) ولا تزال صادراتنا خلال هذه الفترة تعتمد في تركيبها السلعي بصورة أساسية شأنها منذ مدة طويلة على سلعتين أو ثلاث من المواد الأولية الخامية سواء كانت معدنية أو زراعية . كانت هذه السلع في الماضي هي الحبوب والمواد الزراعية والحيوانية ثم انضم إليها القطن الخام . ولم تلبث المنتجات الزراعية والحيوانية أن تضاءلت جداً في قائمة صادراتنا لتحل محلها بعض المواد الأولية المعدنية كالنفط والفوسفات إلى جانب القطن الخام بحيث أصبحت تشكل بمجموعها حوالي (٨٨ – ٩٠ ٪) من صادراتنا الاجمالية . .

وإذا استعرضنا تطور صادراتنا بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨١ من حيث طبيعة المواد واستخدامها لتبين لنا ما يلي :

انخفضت قيمة صادراتنا من المواد الخام في عام ١٩٨١ عن عام ١٩٨٠ بمقدار (٣٣٩) مليون لبرة سورية أي بنسبة تعادل حوالي (٥٪) لصالح المواد المصنعة ونصف المصنعة بحيث ارتفعت قيمة صادراتنا من الأولى بمقدار (٢٨٦) مليون ليرة سورية وهذا ما يعادل (١.٧ ٪).

وارتفعت قيمتها من الثانية بمقدار (٣٤) مليون ليرة سورية أي ما يعادل النسبة ذاتها تقريباً .

كما أن قيمتها من المواد الاستهلاكية في عام ١٩٨١ قد ازدادت بمقدار (٦١) مليون ليرة سورية عن عام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها حوالي (١,٣٣٪) ونقصت قيمتها من السلع الوسيطة والأصول الثابتة بمقدار (٧٥) مليون ليرة سورية من الأولى أي بنسبة قدرها حوالي (١ ٪) وبمقدار (٥) مليون ليرة سورية من الثانية أي بنسبة قدرها حوالي(٠,٦٪).

ثانيا : الاستيراد :

أما بالنسبة لمستورداتنا في عام ١٩٨١ لقد بلغت قيمها (١٩٧٢٧) مليون ليرة سورية بينما كانت في عام ١٩٨٠ بمقدار (١٦١٦٥) مليون ليرة سورية أي بزيادة قدرها (٣٦١٦) مليون ليرة سورية وتشكل نسبة قدرها حوالي (٢٢٪) .

ومن تحليل التركيب السلعي لمستورداتنا يتبين على عكس صادراتنا تماماً بأنها لا تعتمد على سلع معينة أحادية أو ثنائية أو ثلاثية وانما تشمل سلعاً متنوعة ومبعثرة وتأخذ منحى معاكساً لمنحى الصادرات بحيث تشكل السلع المصنعة الجاهزة القسم الاعظم منها وتشكل المواد الوسيطة نسبة أقل والمواد الخامية أقلها جميعها . وبالرجوع إلى الاحصاءات - الجمركية لعام ١٩٨١ تبين أن حوالي (٨٣٪) من مستورداتنا تتوزع بين الأقسام الخمسة الأولى على الشكل الآتي :

١ ـ منتجات معدنية	٣٦,٤٪
٢ ـ آلات ، أجهزة ،معدات كهربائية	١٥,٢٪
٣ ـ معادن عادية ومصنوعاتهـا	٨,٣ ٪
٤ ـ منتجات المملكة النباتية والحيوانية والغذائية	١٦,٠٪
٥ ـ معدات نقـل	٦,٤ ٪
	٨٢,٣٪

وإذا استعرضنا تطور هذه المستوردات حسب طبيعة واستخدام المواد بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨١ لتبين لنا مايلي :

ارتفعت قيمة مستورداتنا من المواد الخام ، في عام ١٩٨١ بمقدار (١٨٩٥) مليون ليرة سورية بالنسبة لعام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها (٤٠,٣٪) وكذلك ارتفعت قيمة المواد المصنوعة في عام ١٩٨١ بمقدار / ٢٠٢٤/ مليون ليرة سورية عما كانت عليه في عام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها حوالي (٣٠٪) بينما انخفضت قيمة المواد نصف المصنعة في عام ١٩٨١ بمقدار (٦٩٧) مليون ليرة سورية بالنسبة لعام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها (١,٣٪).

كما أن قيمة مستورداتنا من المواد الاستهلاكية قد ارتفعت في عام ١٩٨١ بمقدار /٢٥٢/ مليون ليرة سورية بالنسبة عما كانت عليه في عام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها حوالي (١٠٪) وارتفعت قيمتها من المواد الوسيطة والأصول الثابتة في عام ١٩٨١ بمقدار (٢٤٨٣) مليون ليرة سورية للأولى أي بنسبة قدرها حوالي (٢٥ ٪) وللثانية بمقدار (٨٨١) مليون ليرة سورية وبنسبة مماثلة قدرها (٢٥٪) .

ويبدو بوضوح السلبية المتنامية في حصيلة هذه المبادلات . فبعد أن

بلغ العجز في الميزان التجاري مقدار (٧٨٩٢) مليون ليرة سورية في عام ١٩٨٠ ارتفع إلى ١١٤٧٣ مليون ليرة سورية في عام ١٩٨١ أي بزيادة قدرها (٣٥٨١) مليون ليرة سورية تعادل نسبتها حوالي (٤٥,٣٪) وبتعبير آخر فان نسبة الصادرات إلى المستوردات كانت في عام ١٩٨٠ تعادل حوالي (٥١٪) بينما هبطت هذه النسبة في عام ١٩٨١ إلى حوالي (٤٢٪) .

ثالثاً : المبادلات التجارية بين القطاعين العام والخاص :

لقد بلغ نصيب القطاع الخاص من الصادرات في عام ١٩٨٠ مقدار / ٦٠٣ / مليون ليرة سورية أي ما يعادل نسبة (٧,٣٪) ارتفعت في عام ١٩٨١ إلى (٧٢٥) مليون ليرة سورية أي بنسبة (٨,٨٪) بينما كان نصيبة من المستوردات أعلى بكثير من الصادرات بلغ في عام ١٩٨٠ مقدار (٤١٧٧) مليون ليرة سورية أي بنسبة قدرها (٢٥,٨ ٪) وحافظ بزيادة طفيفة على هذا النصيب في عام ١٩٨١ حيث بلغ (٤١٨٨) مليون ليرة سورية ولكن بنسبة أقل قدرها (٢١,٣٪) من اجمالي المستوردات نظراً لارتفاع قيمة هذه المستوردات بنسبة (٢٢٪) تقريباً بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨١ كما سبق بيانه .

رابعاً : التوزيع الجغرافي لتجارتنا الخارجية بين الكتل الدولية :

تستأثر أوروبا الغربية بالقسم الأكبر من مبادلاتنا السلعية استيراداً وتصديراً وتليها الدول العربية بالنسبة للاستيراد والبلدان الاشتراكية بالنسبة للتصدير ثم تأتي بعدها جميعها البلدان الامريكية والبلدان الأخرى . ويلاحظ بأن عام ١٩٨١ قد شهد تغيرات ملحوظة بالنسبة لعام ١٩٨٠

فيما يتعلق بالتوزيع الجغرافي لكل من الصادرات والمستوردات بين هذه الكتل على الشكل التالي :

لقد كان نصيب بلدان أوربا الغربية من صادراتنا في عام ١٩٨٠ بنسبة (٦٤,٢ ٪) ارتفع إلى (٦٥,٦ ٪) في عام ١٩٨١ وكان نصيبها من مستورداتنا منها (٤٣,٩ ٪) هبط إلى (٣٧,٦ ٪) وكان نصيب البلدان الاشتراكية من صادراتنا في عام ١٩٨٠ بنسبة ((٢٠,٩ ٪) هبط إلى (٢٠,٦ ٪) في عام ١٩٨١ بينما كان نصيبها من مستورداتنا بنسبة (١٤,٤ ٪) ارتفع إلى (١٦,١ ٪) منها .

أما البلدان العربية فان نصيبها من صادراتنا متواضع وفي حدود (٧,٧ ٪) في عام ١٩٨٠ ارتفع إلى (٩,٦٪) في عام ١٩٨١ ولكن نصيبها من مستورداتنا بلغ (٢٤,٧ ٪) في عام ١٩٨٠ و (٢٠,٢٪)في عام ١٩٨١) ولاشك في أن استيرادنا من البترول يشكل العنصر الأساسي في هذه المستوردات ، ويأتي نصيب البلدان الاميركية والبلدان الأخرى متواضعاً في حدود (٧,٢٪) من مستورداتنا عام ١٩٨٠ هبط إلى (٥,٢٪) في عام ١٩٨١ أما نصيبها من صادراتنا فهو أفضل ويعادل نسبة (١٧٪) منها في عام ١٩٨٠ هبط قليلاً إلى حوالي (١٦٪) في عام ١٩٨١ .

خامساً : نظرة عـامة :

من تحليل وتقويم الوضع الاقتصادي في القطر العربي السوري خلال السنوات الأخيرة وخاصة خلال فترة الخطة الخمسية الرابعة أما بين ١٩٧٥ — ١٩٨٠ وبداية الخطة الخمسية الخامسة في عام ١٩٨١ يتبين انه قد تحققت تنمية اقتصادية واجتماعية متزايدة وان الاقتصاد السوري

قد تطور تطوراً ملحوظاً واستمر نموه في مختلف قطاعاته وكان معظم التطور والنمو إيجابياً في اتجاهاته ونتائجه وان كان قليل منه غير مرغوب في بعض جوانبه ولقد تصدت الاستراتيجية العامة للاقتصاد الوطني لعام ٢٠٠٠ والمنطلقات العامة للخطة الخمسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للسنوات ١٩٨١ ـ ١٩٨٥ لمعالجة وتصحيح هذه الجوانب في مجال التجاره الخارجية وفق الأهداف المحددة لها ومن أهمها :

١ ـ تعزيز دور القطاع العام في التجارة الخارجية .

٢ ـ تقليص العجز في الميزان التجاري .

٣ ـ السعي لإيجاد توازن في التبادل التجاري مع مختلف الكتل الدولية بما يؤمن مصلحة القطر .

٤ ـ تحقيق زيادة في الصادرات من السلع والخدمات قدرها (٣٧,١٪) عن مستوى سنة الاساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ، أي بمعدل نمو وسطي قدرة (٦,٥٪) سنوياً .

٥ ـ تعديل البنية الهيكلية للصادرات بزيادة الأهمية النسبية من السلع المصنعة ونصف المصنعة وخفض الاهمية النسبية للصادرات من المواد الخام .

٦ ـ زيادة الصادرات من الخدمات . .

٧ ـ تحقيق زيادة في المستوردات من السلع والخدمات بنسبة قدرها (١٨,٢ ٪) عن مستوى سنة الاساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ، أي بمعدل نمو وسطي قدره (٣,٤ ٪) سنوياً .

٨ ـ تعديل البنية الهيكلية للمستوردات بزيادة الاهمية النسبية

للمستوردات من سلع التكوين الرأسمالي وخفض الاهمية النسبية للمستوردات من سلع الاستهلاك النهائي وخاصة الكمالية منها .

٩ ـ تقليص المستوردات الخدمية .

هذه الأهداف على أهميتها وماتحمله من مضامين إيجابية لمستقبل التجارة الخارجية لابد لها كما قلنا من الاستناد إلى استراتيجية متكاملة لتجارتنا الخارجية في إطار خطة شاملة وتأخذ بعين الاعتبار الاسس والمفاهيم الآتية :

١ ـ التجارة الخارجية بشقيها الاستيراد والتصدير فرع أساسي من فروع الاقتصاد الوطني وعامل فاعل وحامل للانتاج واعادة الانتاج وليست فقط وسيلة أو شكل من أشكال التبادل السلعي الخارجي .

٢ ـ دور التجارة الخارجية ومهامها تتحدد وفق معطيات التنمية والانتاج الصناعي والزراعي ومتطلباتها وليس وفق المعطيات الخدمية والاستهلاكية كشكل من أشكال النشاط التجاري الطفيلي لتحقيق الأرباح واشباع النزعات الاستهلاكية .

٣ ـ تخصيص صناعات لبدائل المستوردات في أفضل الشروط التكنولوجية وأقل حدود التكلفة الممكنة بما يحقق أفضل وأجدى ربحية ممكنة .

٤ ـ تخصيص صناعات للتصدير حصراً في اطار الخطط الانتاجية وتوفير كل مستلزماتها على أساس واضح من الربحية والجدوى وفق متطلبات الأسواق الخارجية .

٥ ـ التخطيط لمضاعفة الصادرات مرة كل / ١٠ / سنوات .

٦ — ربط الاستيراد بالتصدير كلما كان ذلك ممكناً وفي أفضل الشروط . أخيراً إلى جانب هذه الستراتيجية لابد من سلسلة من الاجراءات التنفيذية والتدابير الململكة ونقترح أهمها :

١ — أحكام وتوسيع سيطرة للدولة على التجارة الخارجية .

٢ — توحيد الادارة القيادية للتجارة الخارجية .

٣ — ترشيد الاستيراد والاستهلاك بالحد من استيراد السلع الكمالية وغير الضرورية .

٤ — اعادة النظر في تنظيم مؤسسات التجارة الخارجية وأساليب العمل فيها وتوفير الامكانيات اللازمة لها لكي يتسنى لها أن تمارس دورها في تنفيذ سياسة الدولة وخططها في مجال التجارة الخارجية ببرمجة عالية من الكفاءة والربحية وحسن الاداء ووفق الاساليب التجارية ومتطلباتها والتخفيف من الاجراءات والقيود الادارية والروتينية .

٥ — اعادة النظر في أحكام أنظمة التجارة الخارجية وتبسيطها وتخفيف سيطرة الروتين الاداري عليها .

٦ — تحسين الخدمات التجارية المتممة وتوفيرها بشكل كاف وقليل التكلفة .

٧ — الاعتماد على دراسة الاسواق الخارجية وتتبع تطوراتها وحسن اختيار أفضل الفرص التسويقية وخاصة بالنسبة للاسعار ولآلية العرض والطلب والاستفادة القصوى من أجهزة التمثيل التجاري في

الخارج والاستفادة من عمليات المقايضة في أفضل الشروط المتاحة في الأسواق العالمية .

٨ ـ العودة إلى اتفاقات الدفع بالعملة الحسابية (كليرنغ) وفق أسس متكافئة ومتوازنة تضمن المصلحة المشتركة بين الأطراف المتعاقدة.

٩ ـ معالجة قضية التهريب معالجة جدية وفعالة والحد من نشاطه وآثاره الاقتصادية إلى أضيق الحدود الممكنة .

* * *

ثانيًا: جداول توضيحية

التجارة الخارجية خلال عامي ١٩٨٠ – ١٩٨١
(القيمة بملايين الليرات السورية)

العـــام	المستوردات	الصـــادرات	الفائض أو العجز
١٩٨٠	١٦١٦٥	٨٢٧٣	– ٧٨٩٢
١٩٨١	١٩٧٢٧	٨٢٥٤	– ١١٤٧٣
	٣٥٦٢	– ١٩	– ٣٥٨١

المستوردات حسب طبيعة واستخدام المواد
١٩٨٠ – ١٩٨١

(بملايين الليرات السورية)

	طبيعة المواد				استخدام المواد			
	خام	مصنوعة	نصف مصنوعة	المجموع	استهلاكية	وسيطة	أصول ثابتة رأسمالية	المجموع
١٩٨١	٣٢٩٢	٨٥٥٨	٤٩٣١	١٩٧٨١	٢٧٩٦	١٢٦١٢	٤٣٧٣	١٩٧٨١
١٩٨٠	٤٣٩٧	٦٥٣٤	٥٢٣٤	١٦١٦٥	٢٥٤٤	١٠١٢٩	٣٤٩٢	١٦١٦٥
	+ ١٨٩٥	− ٢٠٢٤	− ٠٦٩٧	+ ٠٣٦١٦	+ ٠٢٥٢	+ ٢٤٨٣	+ ٠٨٨١	+ ٣٦١٦

الصادرات حسب طبيعة واستخدام المواد / بملايين الليرات السورية

	خام	مصنوعة	نصف مصنوعة	المجموع	استهلاكية	وسيطة	أصول ثابتة رأسمالية	المجموع
١٩٨١	٥٩٨٤	١٩٧٧	٢٩٣	٨٢٥٤	٥٢١	٧٦٥٢	٨١	٨٢٥٤
١٩٨٠	٦٤٢٣	١٦٩١	٢٥٩	٨٢٧٣	٤٦٠	٧٧٢٧	٨٦	٨٢٧٣
	− ٣٣٩	+ ٠٢٨٦	+ ٠٣٤	− ٠٠١٩	+ ٠٦١	− ٠٠٧٥	− ٠٥	− ١٩

توزيع المستوردات والصادرات بين القطاعين العام والخاص لعامي ١٩٨٠ ـ ١٩٨١

(بملايين الليرات السورية)

القطــــاع	المستوردات ١٩٨٠	المستوردات ١٩٨١	الصادرات ١٩٨٠	الصادرات ١٩٨١
عــام	١١٩٨٨	١٥٥٤٥	٧٦٧٠	٧٥٢٩
خــاص	٤١٧٧	٤١٨٢	٦٠٣	٧٢٥
المجمــوع	١٦١٦٥	١٩٧٢٧	٨٢٧٣	٨٢٥٤

التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات حسب الكتل الدولية ١٩٨٠ ـ ١٩٨١

(نسبة مئوية)

البلــدان	الصــادرات ١٩٨٠	الصــادرات ١٩٨١	المستوردات ١٩٨٠	المستوردات ١٩٨١
العربيــــة	٧,٧	٩,٦	٢٤,٧	٣٠.٢
اوربا الغربيــة	٦٤,٢	٦٥,٦	٤٣,٩	٣٧,٦
البلدان الاشتراكية	٢٠,٩	٢٠,٦	١٤,٤	١٦.١
البلدان الاميركية	٤,٣	٣,٧	٦,٦	٥,٢
بلــدان أخرى	٢,٦	٠,٥	١٠,٤	١٠,٩
المجمــوع	١٠٠,٠٠	١٠٠.٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠

الباب الثاني

مؤسسات التجارة الخارجية

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

الدكتور مفيـد حلمي : مدير عام مؤسسة التجارة الخارجية للتجهيزات والآليات / سيارات /

الأستاذ سـالم حداد : مدير عام مؤسسة التجارة الخارجية للمواد الغذائية والكيميائية / غذائية /

الأستاذ تيسير عربيني : مدير عام مؤسسة التجارة الخارجية للمعادن ومواد البناء / معادن /

الأستاذ مأمون داوودي : مدير قسم الحرير في مؤسسة التجارة الخارجية للمواد النسيجية / نسيج /

أدار الندوة وأعدهـا : سمير صارم

سمير صارم :

المطلوب تعميق وتوسيع دور القطاع العام في عملية قيادة الاقتصاد الوطني . . هذا أمر أكد عليه السيد الرئيس حافظ الأسد في ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة ، عندما قال ان سياستنا الإقتصادية المستقبلية ستنطلق من عدة قواعد وأسس لتحقيق أهدافها ، من هذه الأسس :

«تعميق وتوسيع دور القطاع العام في قيادة الاقتصاد الوطني واستمرار مراجعة قوانينه وأنظمته بما يكفل تحريره من الروتين ، وزيادة صلاحيات قياداته المباشرة وتعزيز كفاءات هذه القيادات وقدراتها ، ومعالجة كافة الظواهر السلبية التي تبرز خلال الممارسة » .

وإذا عدنا مرة أخرى إلى البيانات الوزارية لمختلف الحكومات المتعاقبة بعد عام ١٩٧٠ نجدها تشير إلى مسألة تنظيم أجهزة التجارة الخارجية اذ أكدت على مايلي :

— العمل على توفير الكفاءة في مؤسسات التجارة الخارجية ومديريات الإقتصاد والتجارة الخارجية وتعزيز أجهزة الدراسات والأسعار بمختلف الاختصاصات .

— تنظيم أسس التعامل بين مؤسسات التجارة الخارجية والتوزيع والمرافىء والجمارك والمصارف .

وندوة اليوم حول مؤسسات التجارة الخارجية . .

السؤال الوحيد والكبير هو :

– كيف نترجم ما جاء في ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة وما هو المطلوب من الاجهزة التنفيذية في هذا المجال ؟ .

لاشك أن مؤسسات التجارة الخارجية في قطرنا تعاني من مشاكل معروف بعضها لدينا وبعضها الآخر غير معروف ، أو غير واضح . . السيد الرئيس حافظ الأسد أكد في خطابه بمجلس الشعب في بداية تسلمه لمهامه الدستورية في مرحلة رئاسته الثانية يوم الثامن من آذار ١٩٧٨ ، على ضرورة أن تأخذ مؤسسات التجارة الخارجية دورها في قيادة الاقتصاد الوطني ، لذا لابد من تحقيق ما يكفل لهذه القيادات أن تؤدي دورها بالشكل الأمثل الذي يحقق نجاحها في الدور المطلوب منها ، نتساءل عن كيفية تحقيق هذا الأمر . . حتى الآن وضمن ندواتنا عن التجارة الخارجية عالجنا مسألتين هامتين هما الاستيراد والتصدير وأكدنا أن نجاحنا في هاتين العمليتين سينعكس ايجابياً على كل القطاعات الأخرى ، حتى الدفاعية . لكن من يقوم بهاتين العمليتين ؟ وماذا يعني عدم قدرة القائمين عليها العمل بالشكل الأمثل ، أو بالحد الأدنى المطلوب منها ؟ وما هي انعكاسات ذلك ؟ . .

طبعاً كانت لنامقترحات متعددة ، لعل أهمها ماأوردناه في نهاية ندوات الاستيراد عن ضرورة الدعوة إلى عقد مؤتمر على أعلى المستويات لمعالجة كل مسائل ومشاكل التجارة الخارجية وفي مجال التصدير كانت لنا مقترحات أهمها إيجاد جهة واحدة تتولى هذه العملية . .

مرة ثانية . . كيف تؤدي مؤسسات التجارة الخارجية دورها في تنشيط الحياة التجارية بما يخدم سياستنا الاقتصادية الاشتراكية . . هل توجد مشاكل في : الصلاحيات - طرق العمل - التنظيم الهيكلي - الكوادر - التعامل مع مؤسسات القطاعين العام والخاص - أنظمة العقود وما يتبعها - تعدد الجهات المسؤولة أو التي تقوم بعمليتي الاستيراد والتصدير ؟ . .

ثم ما أثر هذه المشاكل السلبية على عمليات التجارة الخارجية الوطنية، ونصف هذه العمليات بالوطنية لايماننا بأهميتها ، وعدم قدرتنا على فصل آثارها سلبية كانت أم إيجابية عن عمليات التنمية والدفاع ، هذان الهدفان الكبيران لقطرنا ؟ . .

ـ د . مفيد حلمي :

ـ قطعت مؤسسات التجارة الخارجية شوطاً كبيراً في ميدان التنظيم وتحسين الاداة خلال السنوات الاخيرة ، فأصبحت هذه المؤسسات ذات خبرة واسعة في الميادين التي تعمل بها وتساهم مساهمة فعالة في تنفيذ خطط الدولة وسياساتها الاقتصادية ، وهذا لاينفي ونحن نبحث مشاكل وصعوبات العمل في مؤسسات التجارة الخارجية أن نسلط الاضواء على بعض هذه المشاكل التي أراها تتحدد بما يلي :

أولاً : المتعلقة بالتخطيط ، والمشاكل هنا في الدرجة الأولى تنصب على ما يلي :

ـ عدم وجود المؤشرات التوجيهية الكافية لاعداد الخطط وتنفيذها في الوقت المناسب .

– افتقار الخطة إلى الشمول والتكامل والتناسق بين خططها الجزئية وخطط المؤسسات الأخرى كما تشوب الخطة عيوب كثيرة ناجمة عن نقص البيانات اللازمة ، لعدم وجود التنسيق الكافي بين مؤسسات القطاع العام .

– عدم اعتبار الخطة كقرار نهائي ينبغي التقيد بها . وبرمجة تنفيذها . اذ ترتبط الخطة في حالات كثيرة بموافقات مختلفة ، أثناء التنفيذ ، مما يؤدي إلى الارباك والتأخير في تنفيذها

ثانياً : المجموعة الثانية من المشاكل تتعلق بمجال التنظيم ، وتظهر هنا كما يلي :

– عدم توازي الصلاحيات الممنوحة مع المسؤوليات المطلوبة ، فالقانون – ١٨ – جاء ليحل هذه المشكلة حلاً عملياً ، بيد أن الممارسة لا تزال تظهر بعض العيوب .

– البطء في اتخاذ القرارات في بعض الاحيان .

– طول الاجراءات في انجاز المعاملات .

– عدم وجود توظيف كافي للاعمال والوظائف .

– غياب بعض الاجهزة الضرورية كالمكاتب التجارية والأسواق الرئيسية التي تتعامل فيها المؤسسات . . .

ثالثاً : والمجموعة الثالثة تتعلق بالقوى العاملة في مؤسسات التجارة الخارجية وتتلخص مشاكل هذه المجموعة بالتالي :

– سرعة دوران اليد العاملة بسبب النزوح المستمر إلى القطاع الخاص .

– عدم معاملة العاملين في مؤسسات الدولة معاملة متماثلة في المرسوم ١٦٧ فمثلاً يطبق هذا المرسوم على بعض المؤسسات ولا يطبق على بعضها الآخر مما يؤدي الى اضطراب في سوق العمل بالنسبة لمؤسسات القطاع العام .

– عدم ربط الراتب بالوظيفة .

– عدم تشميل مؤسسات التجارة الخارجية بأحكام قانون الحوافز حتى الآن . .

– قلة العناصر الاختصاصية وانعدام التأهيل والتدريب المنهجيين .

رابعاً : ومجموعة المشاكل هنا تتعلق بالتمويل فالمؤسسات تعاني في هذا المجال من المشاكل الرئيسية التالية :

– تشابك العلاقات المالية بين المؤسسات بسبب التأخير في تسديد الالتزامات في المواعيد المحددة .

– وجود ميزانيات متراكمة لضعف المكننة في أعمال المحاسبة ، ولقلة العناصر الاختصاصية .

– عدم انسجام رأس المال مع حجم الاعمال والموجودات لدى الكثير من المؤسسات . . أخيراً أرى أنه بالامكان اضافة أمر هام إلى مسألة التنظيم فعندما أحدثت هذه المؤسسات ، كان المطلوب هنا أن تعمل في ميدان الاستيراد والتصدير ، لكن بقيت اختصاصات هذه المؤسسات في ميدان التصدير نظرية حتى الآن ، باستثناء بعضها القليل ، فلا تزال المعامل هي التي تقوم بأعمال التصدير .

• سمير صارم :

— المشاكل كما هي واضيع كثيرة، حددها الدكتور حلمي وبوبها بشكل منظم ، أنها مشاكل تتطلب إيجاد حل لها ، أيضاً وفي الوقت ذاته نرى أنها تستدعي أن تناقش لتحديد حجمها وانعكاساتها . .

• سالم حداد :

— تحدث الدكتور مفيد عن معظم المشاكل التي تعاني منها مؤسسات التجارة الخارجية بشكل عام ، لكن لابد من التركيز على بعض النقاط لايضاحها بشكل أدق . .

النقطة الأولى ، هي أن عمليات الاستيراد والتصدير ، ليست عمليات سهلة كما يتصور البعض فكثيرون يعتقدون أن مؤسسات التجارة الخارجية تملك أموالاً ، وبالتالي تصبح عملية الاستيراد بسيطة لأنها عملية شراء ، وكثيراً ما نقارن هذه العملية المعقدة بعمليات بسيطة كعمليات الشراء الداخلي ، لذا أؤكد ان عملية الاستيراد ليست بالسهولة التي يظنها البعض فقرار الشراء كما يمكن تعريفه هو أن نستورد سلعه ما في مواعيدها المحددة، بأسعار موازية لأسعار السوق العالمي ان لم يكن أقل، وبالمواصفات المطلوبة سواء من قبل المستهلكين ، أو من قبل المنتجين ، أي أن هناك ثلاثة أمور أساسية لابد من توفرها لكي يكون قرار الشراء سليماً وهذا ليس بالأمر الهين ، فلكي نحصل على سعر أفضل لابد من تواجدنا في السوق العالمية لنتعرف على سلوكية الأسعار وحركة الشراء والبيع ، حتى نشتري بالسعر المناسب أيضاً والحصول على مواصفات جيدة ، هذا يتطلب جهداً كبيراً من المؤسسات المختصة ، ويحتاج إلى خبرة كبيرة، فليست الاطارات والأرز من نوعية واحدة حتى الشاي مثلاً ليس نموذجاً واحداً ، وكذلك البن ، أو غيره . .

النقطة الثانية ، هي ضرورة ان تصل المواد في الموعد المحدد ، وذلك لا يرتبط بالمؤسسات المستوردة فقط وانما هناك طرف آخر في العلاقة التجارية هو المورد الذي قد لا يشحن في الوقت المحدد ، وهناك ظروف خارجة عن ارادة كل هذه الأطراف قد تتعلق بانتاج السلعة المتعاقد عليها ، أو تتعلق بالطقس ، أو غير ذلك من العوامل المختلفة . .

النقطة الثالثة ، هي أننا لسنا بمعزل عما يجري في التجارة الدولية من تطورات ، شئنا أم أبينا . . نحن متأثرون بأسواق هذه المواد ، وبتطورات المواد الأولية الداخلة في انتاجها ، لذا لابد من مسايرة أساليب التجارة الخارجية في العالم ، والا أصبحنا في واد والتجارة في واد آخر ، ونحن لا نستطيع كطرف في العلاقة التي قد تكون ثلاثية ، ان نفعل شيئاً يذكر لأننا نستورد ، وهناك الذي يصدر ، وهناك الذي يشحن ، فلا نستطيع فرض شروطنا كما يتخيل بعض الذين يضعون قوانينا فيضعون لنا من الشروط ما يريدون وكأنهم يعتقدون أننا نشتري من بعضنا البعض ، بينما في الحقيقة نحن نشتري وفقاً لطرق التجارة الدولية ، التي تقول أن لكل سلعة طرق بيعها وشراؤها ، وهناك مواد تخضع للعرض والطلب ، وهناك مواد تخضع للإنتاج الموسمي أو لتقلبات أسعار موادها الأولية ، وهناك مواد أحادية المنشأ ، هناك صناعات مشهورة . . أيضاً هناك منتجون متخصصون في نوعيات معينة ، لكن نلاحظ القوانين تنظر إلى عملية شراء السلع وكأنها عملية واحدة في الوقت الذي يختلف فيه شراؤها وكما أن الأحكام التجارية في العالم تختلف من بلد إلى بلد ، ومن سلعة إلى سلعة ، ومن ظرف إلى ظرف .

▪ **سمير صارم :**

– أرى ضرورة أن نقف هنا قليلاً ، ونسأل.. كيف يمكننا مواكبة أساليب التجارة الدولية ،مع ملاحظة أننا قطاع عام نلتزم بقوانين محدودة ونعمل ضمن اتجاه معين ، والوصول إلى هدف محدد من تجارتنا الخارجية ؟ .

▪ **سالم حداد :**

– هذا السؤال يطرح سؤالاً آخر ، هو : ماهي القيود التي تكبل المؤسسات المستوردة أو المصدرة ؟ .

ثم هل هناك فهم موحد لعملية التجارة الخارجية من جميع الذين لهم علاقة بهذه العملية ؟ . .

للأسف نلاحظ عدم فهم واضح لدور مؤسسات التجارة الخارجية والمؤسسات ذات العلاقة كالمرافق والمصارف ،ونتيجة عدم وجود مثل هذا الفهم لا توجد مواكبه لطرق وتطور التجارة الدولية ، فنلاحظ أن هناك كثيراً من القرارات ، وكثيراً من البلاغات التي تصدر ، ولا تتوافق مع المفاهيم الحديثة للتجارة الخارجية ، فيقال لنا مثلاً لماذا لا نشتري من المنتجين مباشرة . . أيضاً يجب ن تتجهوا في التصدير إلى المستهلك . . هنا نقول بكل بساطة أن هناك سلعاً لا يبيعها المنتجون ، فيستحيل أن أشتري الأرز من منتجه ، والشاي والبن من منتجها . هذا مستحيل . .

اذن كيف يمكن أن نبيع البصل المجفف إلى مستهلكيه في أوروبا؟..
لا يمكن ذلك ، ولابد أن نبيع لشركة تجارية أخرى هي التي تقوم بتوزيع

هذه المادة إلى مستهلكيها ، ربما تكون هناك علاقات أخرى بين المتعاملين في هذه السلع حتى تصل إلى المستهلك بشكلها النهائي ؟ . . أسئلة كثيرة ترد إلى ذهني في هذا المجال اعتبرها رداً على ما يطلب منا ، وحل هذه المشاكل أو ايجاد الأجوبة لتلك الأسئلة هو الذي يجعلنا نستطيع مواكبة تطور التجارة الدولية وطرق عملها . . نحن لا نستطيع أن نغير للدول عريقة في التجارة تقاليدها التجارية ، واذا اردنا تطبيق الأساليب المطلوب منا الشراء بموجبها فان شللاً سيحصل ، لذا نضطر لنتحمل على مسؤوليتنا لتجاوز بعض الشكليات في سبيل مواكبة أساليب التجارة الخارجية في العالم ولو اردت اعطاء أمثلة لأمكن ذلك ، ما أريد أن استخلصه هو أن هناك طرقاً متشعبة ومتنوعة ومعقدة للتجارة الدولية ، سواء في مجال الاستيراد أو التصدير فلا يحكم عملية التصدير والاستيراد نظام واحد بأحكام واحدة . . فاستيراد السكر غير استيراد الاطارات ، أو الأخشاب ، أو معلبات الأغذية، لهذا السبب نلح دائماً في مؤسساتنا على أن نظام العمليات التجارية الذي يجب أن يوضع يجب أن تحدد فقراته وأهدافه من قبل كل مؤسسة لتراعي ظروفها ويكون هو المعول عليه. وليست البلاغات والقرارات الصادرة من أعلى التي لم نراع عند وضعها طبيعة عملية التجارة الخارجية وتعقيداتها ، فعلى سبيل المثال ، المرسوم — ١٩٥ — الذي يحدد نظام العقود في الدولة يعامل مؤسسات التجارة الخارجية ، كما مؤسسات التوزيع ، ومثل المتعهدين ، ومثل شركات الانشاء الطرق والملموس أيضاً ، ومثل الجمعيات السكنية ، فيقول المرسوم أن علينا أن نشتري بالمناقصة ، وعن طريق استدراج العروض.. طبعاً ترك المرسوم بعض الاستثناءات في بعض النواحي ، لكنها تبقى استثناءات . . اذن هناك أساليب متعددة وطرق وظروف تحدد العمل في

الاستيراد والتصدير ، وهذه لا يعلمها الا الذين يعملون في مؤسسات التجارة الخارجية وبالتالي هم الذين يجب أن يضعوا نظامهم ، ووفقاً لهذا النظام يعملون . . حتى هذه الانظمة بعد وضعها واذا استدعت تطورات التجارة الدولية في العالم تعديلها ، يجب أن تعدل ؟ . التجارة الآن لم تعد بالمراسلة ، وصارت اليوم بأجهزة التلكس ، والهاتف ، والحوار المباشر،والعالم لم يعد كبيراً كما كان ، فالتجارة تتطور مع وسائل المواصلات المختلفة ، ولكننا نشعر في مؤسسات التجارة الخارجية أننا لا نزال بعيدين إلى حد ما عن مواكبة التطور العالمي في مجال عملنا . .

• سمير صارم :

— الحديث كان عموماً،وتطرق إلى موضوع الاستيراد بشكل مفصل والعقبات التي تعانيها مؤسسات التجارة الخارجية في هذا المجال ، وأعتقد أنه كان تعقيباً ، على ما طرحناه في ندوات سابقة من أن عملية الاستيراد عملية سهلة ، فما أن تعلن أنك تريد شراء حاجة ما حتى يأتيك العارضون من مختلف الجهات ، وربما جاءت معهم الاغراءات الكثيرة ، ورأينا آنذاك أن هذا امر تختلف فيه عن عملية التصدير .

• سالم حداد :

— هذا لا يحدث دائماً،فأحياناً نحن الذين نركض وراء الذين ينتجون بعض السلع ، صحيح أن عملية الاستيراد تختلف عن عملية التصدير ، والثانية أكثر مشقة ، ولكنها أحياناً أكثر مرونة طبعاً في عملية الاستيراد البائع يركض إلى المشتري ، لكن ليس في أي ظرف وبأي سعر ، وبأية مواصفات . .

* **سمير صارم :**

– قد يكون أصعب من عملية الاستيراد . طبعاً اذا افترضنا أن كل الأمور الأخرى التي تساعد على القيام بهذه العملية متوفرة ولا توجد أية مشاكل . . هو ماذا وكيف ومتى وبأي سعر نشتري . . ان الفشل في تحديد هذه الأمور يؤدي إلى مضاعفات غير مستحبه .

* **تيسير عربيني :**

– طبعاً لن أضيف الكثير على ما ذكره الزملاء فقد تم التركيزعلى أهم النقاط الاساسية في عمليتي الاستيراد والتصدير . . لكن أود اضافة مسألة تتعلق بمؤسسة التجارة الخارجية للمعادن ومواد البناء . . هذه المؤسسة لا تقوم بدور التصدير لعدم وجود مواد يمكن تصديرها في هذه الفترة . وحالياً تتولى لجنة التصدير التي تشكلت مؤخراً تصدير الكميات الموجودة، انما يمكن أن يناط بها دور التصدير في المستقبل في حال وجود أية مادة تدخل في اختصاصاتها . . اذن المؤسسة تقوم بعمليات الاستيراد وحسب ، بعد ذلك أضيف إلى ما ذكره الاستاذ حداد بأن في عملية الاستيراد التي تبدو سهلة للوهلة الأولى صعوبات كثيرة لكنها تبقى أسهل من عملية التصدير ، والصعوبات تكون حسب طبيعة المواد المطلوب استيرادها . من ناحية سرعة توفيرها ، والمواصفات المحددة والجيدة لها ، وصعوبات مع مؤسسات التجارة الداخلية صاحبة الخطة التي ينبغي أن تقوم مؤسسة التجارة الخارجية بتنفيذها. اذن مؤسسة التجارة الخارجية لا تستطيع أن تقوم بأي دور قبل ابلاغها خطة محددة للمادة ومواصفاتها ، وكمياتها ، وتاريخ وصولها ، وهذه الخطط كثيراً ما تتأخر ، لكن من جهتنا . وما يتعلق بعلاقتنا مع مؤسسة التجارة الداخلية للمعادن ومواد

البناء هناك محاولات لمعالجة هذا الموضوع . . أيضاً هناك صعوبات تتركز في طريقة تعاملنا مع بعض الشركات التي نستورد لحسابها أو التي نطلب إليها قبل ثلاثة أشهر من كل عام بضرورة موافاتنا بحجم الكميات التي تود استيرادها ، لكن اجابات تلك الشركات أو المعامل تتأخر ، أو لا تصل ، فلا يخطر ببال أحد المعامل أن ينظر إلى مخزونه بشكل دوري وانما بشكل اعتباطي ، واذا فوجئت ادارة هذا المعمل بالنقص ترسل كتاباً إلى المؤسسة تطلب المادة بصورة مستعجلة والا توقف المعمل ، وبالتالي على المؤسسة استدراج العروض ، وتثبيت الأسعار ، وملاحقة المصدر خلال فترة قصيرة ، لإيصال البضاعة أو المادة الأولية في موعدها وأحياناً لا نوفق . . أضف إلى ذلك مشكلة التحويل ، فكثير من مؤسسات القطاع العام ومؤسسات التجارة الداخلية لا تملك السلفة التي يجب أن تقدمها إلى مؤسسة التجارة الخارجية من أجل قيام الأخيرة بفتح الاعتماد والنفقات المصرفية ومؤسساتنا المستوردة تقع في حيرة ، فهل تقوم بعملية الاستيراد وتؤمن حاجة هذا المعمل ولو على حسابها ، مخالفة بذلك بلاغات رئاسة مجلس الوزراء ، أم تترك المعمل بدون مادة أولية فيتوقف ؟ . . المهم كثيراً ما نقوم بالاستيراد ونعاني مع تلك الشركات والمعامل مشكلة عدم دفع ما يستحق عليها ، فتعتبر هذه المبالغ ديوناً علينا للمصرف التجاري السوري.

وإذا تركنا مشكلاتنا مع القطاع العام الصناعي ومؤسسات التجارة الداخلية وتحدثنا عن القوانين التي تحكم عملنا ، نجد من أبرز هذه القوانين المرسوم / ١٩٥ / غير المتوافق مع عمليات التجارة الخارجية من حيث أهميتها وضرورة أن تكون مرنة ، فكيف يمكن التوفيق بين كوننا نخضع لبلاغات وقوانين وانظمة متعددة في الوقت الذي نتعامل فيه مع تاجر باستطاعته تثبيت أي سعر وتقرير الموافقة على أية عملية شراء ؟ . . فأحياناً

نكون بحاجة ماسة إلى مادة ما . غير أن الجهاز الإداري غير قادر على اتخاذ قرار بالشراء نتيجة عدة عوامل ، ابرزها القيود التي تفرضها القوانين علينا . مع ذلك حاولنا مع وزارة الاقتصاد تخطي بعض تلك القيود والصعوبات التي تنشأ عنها ، فتجاوبت الوزارة مع مؤسستنا . وتوصلت إلى أنه بالإمكان التعاون المباشر مع الشركات العامة في الدول الاشتراكية ، دون استدراج عروض او اعلان عن مناقصة ، مع الأخذ بعين الاعتبار ، وبتاريخ التعاقد الأسعار العالمية . ذلك وبتقديري حل جزءاً من المشكلة على بعض المواد . غير ان ما تقدمه الدول الاشتراكية من مواد تدخل في نطاق عمل المؤسسة يبقى هو الجزء الأقل . .

أيضاً هناك صعوبات مع المتعاملين الداخليين معنا من المواطنين أو القطاع الحرفي ، وهذه الصعوبات تنعكس على الإقتصاد الوطني من حيث أن القطر يدفع ثمن مواد تهدر من قبل الحرفي بلا فائدة ويدفع قيمة مرتفعة للمواد في حين أنه بالإمكان ايجاد بديل لها ، كالخشب الكندي الذي ارتفع ثمنه بشكل غير منطقي لعدة أسباب لسنا بصددها ، كل ذلك لإرضاء ذوق المستهلك وتأمين متطلباته كما يريدها ، فهل نرضي ذوق المستهلك في الداخل ونقدم له المادة المطلوبة وندفع ثمنها مبالغ كبيرة جداً ، أم نستغني عن استيرادها ؟ . . أجيب على السؤال أننا سنستورد المادة بتلك الأسعار لأن المواطن لن يقبل بالرغم من قناعتنا وكما أسلفت بأن استيرادها سيشكل عبئاً على الاقتصاد وعلى المواطن ، والأمثلة كثيرة في هذا المجال . . أي مجال دفع الأموال لمواد يمكن ايجاد البديل الأرخص لها ، وفي مجال الهدر نحن نستورد مثلاً خشب الشبوح بطول أربعة أمتار حسب ذوق الحرفي وذوق عامل البيتون علماً أننا لا نشاهد سقوفاً ولا

حتى قطعة خشب تستعمل بطول أربعة أمتار واذا استوردنا بالطول الذي ستعمل حالياً تعتبر مخالفة . ولا أحد يستلمها ، وحاولنا أكثر من مرة استدراج عروض لكميات أطوالها أقل من أربعة أمتار ، فكانت النتيجة أن رفضت في السوق الداخلية . . أيضاً لخشب الزان الذي نستورد مشكلة هي انه قليل ومرتفع السعر . هناك مادة بديلة هي الخشب الافريقي . وقد استوردنا كميات من هذا الخشب بعد الاتفاق مع الاتحاد العام للحرفيين بضرورة استيراد كمية منه كتجربة . لكن لم يستلم منها أية قطعة ، وقمنا باستيراد مواد بديلة أخرى ذات سعر أعلى . لكنها أفضل . وهذه رفضت أيضاً .

. سمير صارم :

ـ عند اعداد ورقة العمل لهذه الندوة، كان في ذهننا أن مؤسسات التجارة الخارجية تعاني مشاكل ينبغي بحثها واقتراح ما يجب من حلول بشأنها . مع الانظمة والقوانين والكادر . ومع القطاعات التي تتعامل معها لكن لم نكن نعتقد أن بعض هذه المشاكل مع المواطن أو الحرفي ، وتسبب زيادة كبيرة في التكلفة وزيادة في الهدر . . اننا نعتقد أن على التنظيم الحرفي ان يسعى لتغير (أذواق) الحرفيين . بدورنا ومن خلال هذه الندوة نتساءل كيف يمكن أن يكون المواطن مخلصاً لوطنه اذا لم يراع مثل هذه المسائل التي يعتقدها بسيطة . بينما تشكل في مجموعها مشكلة وعبئاً على الإقتصاد الوطني .

. تيسير عربيني :

ـ أردت التركيز على هذه المشاكل لعلاقتها المباشرة بعملية الاستيراد والتكلفة الزائدة التي نعاني منها ، وتسبب خسائر بمئات الملايين لأن

الكميات كبيرة تقدر بآلاف الأمتار المكعبة ودائماً يثار هذا الموضوع لدى الجهات المختصة والمسؤولة في الدولة وتؤكد الآن على موضوع الهدر، مع ذلك نقوم باستيراد الزان الطويل والزان المتوسط الطول وهناك من يستورد الزان القصير ،وهناك فارق يقارب المئتي ليرة بسعر المتر المكعب الواحد ما بين الزان المتوسط والزان القصير . ونلاحظ أن الحرفيين يشترون الزان الطويل لكنهم يقطعونه ، ونعتبر هذا هدراً ، والدولة تدفع ثمن هذا الهدر بالقطع الاجنبي . . هذا واقع وهناك أمثلة عديدة .

كذلك نعاني من صعوبات مع المورد، فهناك قوة قاهرة،وهناك غرق البواخر ، واضرابات العمال ، وزلازال ، وفيضانات ، وهذه كلها قد تؤخر ايصال المادة وتسبب أزمة في السوق الداخلية ، ولا أحد يرحم مؤسسة التجارة الخارجية . . طبعاً تحدثنا عن مؤسسة التجارة الخارجية للمعادن ومواد البناء ، ومشاكلها يمكن أن تعمم على مؤسسات أخرى.

* **سمير صارم :**

-- يمكن الانتقال في الحديث إلى الصعوبات التي تعانيهاالمؤسسات من حيث الكادر والتمويل ، والتنظيم الهيكلي ، وسواها مما ورد من أفكار في ورقة العمل المقدمة . .

* **تيسير عربيني :**

— المؤسسات تأخذ دورها بشكل جيد في حالة اعادة النظربأنظمتها والقيود الموضوعة والتي تحكم عمليات الاستيراد في هذه المؤسسات . لذا نعود للتأكيد على ضرورة اعادة النظر بأنظمة هذه المؤسسات لتقوم بدورها . ان واقع مؤسسات التجارة الخارجية حالياً واقع أليم أيضاً. فالكوادر التي تقوم بالعمل ومتابعته غير مؤهلة لا تتمتع بالحد الأدنى من

الخبرة المطلوبة ، كما أنها غير كافية ، وهذا لا يمكن أن يستمر ، ولا بد من دعم مؤسسات التجارة الخارجية بعناصر مدربة ومؤهلة وكافية ، واعتبر هذا الأمر أساسياً ، وقد أثير أكثر من مرة غير أن الجهات المسؤولة تعامل هذه المؤسسات كما تعامل أية جهة ادارية أخرى ، دليل ذلك المثال التالي .

وردنا في أحد الأشهر بواخر اسمنت وأخشاب بشكل مكثف ، لكن الفروع المستلمة ذات طاقة محددة من حيث الكادر الذي يستلم ويشرف ، اذن تبقى كميات كبيرة بلا تفريغ ولأوقات قد تكون طويلة ، معنى هذا أن تحل غرامات تأخير سواء للسيارة أو للباخرة ، ومعروف كم تكلف هذه الغرامات من مبالغ ، والتأخير قد يسبب أزمة في السوق الداخلية ، وللوصول إلى حل لمثل هذه المشكلة ، وغيرها ، نقوم بالكتابة إلى الجهات المختصة لكن دون فائدة ، كأننا نطلب موظفاً ليقوم بكتابة البريد الصادر والوارد . . العمليات لدينا مختلفة جداً . مثال آخر حول منعكسات عدم توفير الكادر . . نحن لا نستطيع اطلاقاً انجاز ميزانيتنا بالأوقات المحددة طالما الكادر الحالي قليل ، ففي مؤسستنا مثلاً عناصر لا يتعدون الخمسة من حملة الاجازة في التجارة وتناط بهم أعمال الشؤون المالية ، والمطلوب من هؤلاء انجاز ميزانية بحوالي ملياري ليرة موزعة على مئات البنود ، هؤلاء يعملون حالياً أكثر من احدى عشرة ساعة يومياً لكن السؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو إلى متى يمكن أن يستمر هذا ، وما هي احتمالات الصواب والخطأ ، والردود ، نتيجة هذا المجهود . . بلاغات رئاسة مجلس الوزراء تمنع التعيين ، ميزانية فرع المؤسسة في طرطوس تأخرت شهراً ونصف ، ولم تنجز الا بعد دعمها بعناصر من فروع أخرى . . وبتقديري أنه في هذا المجال لا يمكن أن

نقارن أنفسنا بأية مؤسسة أو شركة مساهمة في أي مكان آخر ، نحن بحاجة إلى العناصر المؤهلة التي تتوفر لها الخبرة والعناصر الشابة التي تتدرب من العناصر القديمة ، والنوعان غير متوفرين .

▪ سمير صارم :

— مرة أخرى نقول أن مؤسسات التجارة الخارجية تعاني هموماً ، وهذه تحد من نشاطاتها ، وتؤخر قيامها بعملها ، وربما ، بل بالتأكيد ينعكس ذلك على فعالية التجارة الخارجية وايجابياتها على الاقتصاد الوطني ، الأسعار ترتفع نتيجة زيادة التكلفة ، والمواطن يتحمل الغلاء ، والسوق الداخلية تصاب باختناقات ، وأجهزة أخرى لا تتعاون فيحدث الهدر في بعض المستوردات ، أيضاً لا ناظم لعملية البيع والشراء بين مؤسسات التجارة الخارجية ومثيلتها الداخلية ، والديون تتراكم على المؤسسات الداخلية هذه وغيرها مما تعرضنا له تؤكد أننا نعيش وضعاً غير صحيحاً ، في هذا المجال ، وان ما ينجز من أعمال يعود للمبادرات الفردية ، ونتيجة تجاوز القوانين أحياناً . . هنا يخطر لنا أن ننقل مسألة أخرى تتعلق بمؤسسات أو معامل أو قطاعات غير مؤسسات التجارة الخارجية ، لكنها تعطي فكرة عن القوانين التي نتعامل بها وطبيعة هذه القوانين . . ان القوانين التي تطبق على معمل الأدوية الوحيد والتابع لوزارة الصناعة /تاميكو/هي ذات القوانين المطبقة على معامل الدهانات والبلاستيكية وأقلام الرصاص ، لذا نطرحها دعوة ودعوة لابد منها ، وهي ضرورة اعادة النظر بأنظمة عمل مختلف القطاعات . . كما نتساءل مع الأستاذ حداد ، لماذا لا تساير أنظمتنا التطور الصناعي والتجاري في مجال التجارة الخارجية ؟ . . ولماذا لا تقوم مؤسساتنا باقتراح أنظمتها الداخلية بنفسها

وتناقش بها ، وتعود لتقترح تعديلها في الوقت الذي تصبح فيه بحاجة إلى تعديل . بعض القوانين المتعلقة بقطاع آخر وهو قطاع البلديات يعود إلى عام ١٩٣٩ كما علمت مؤخراً . صحيح أن بعض مواده تعدل ، لكن القانون صار قديماً ، وهكذا قوانين كثيرة . . وإذا وضعنا أفضليات لضرورة اعادة النظر في هذه القوانين نجد أن القوانين الناظمة لعمليات التجارة الخارجية يأتي في المقدمة ، لاهميتها ولانعكاسها على جوانب حياتنا التنموية والدفاعية . لقد طرحنا حتى الآن عدة أفكار . . مشاكل تخطيطية وتنظيمية ، هدر أموال ومواد ، عدم فهم لاساليب التجارة ، الكادر ، إلى متى يمكن أن يستمر ذلك ، فنترك للمبادرات الفردية أن تعمل وتتحمل المسؤوليات ؟ ! . .

- سالم حداد :

— أريد التعقيب على ماذكرتم بالقول ان بالرغم من كل الصعوبات في مختلف المجالات والمستويات ، فان لمؤسستنا سمعة دولة محترمة ومعروفة بتعاملها النظيف ، وقدرتها على الشراء بالأسعار المناسبة ، والمواصفات الجيدة ، وتؤمن حاجة السوق من المواد وفقاً للخطط الموضوعة ، ولدينا الأمثلة الكثيرة ، أننا نشتري وفقاً لسوية السوق العالمية بالرغم من كل الصعوبات التي ذكرت ، طبعاً الدعم المالي الذي تتولاه وشراؤنا المستمر ، يؤثران ايجابياً في توفير عدة ميزات تساهم في تنشيط عملنا وانجازه . . نحن لا نعيش في تخبط ، فالمؤسسات موجودة وكثير من الشركات العالمية والدول تعرف هذه المؤسسات وتعرف فعاليتها ، وحول الكادر المتوفر أستطيع القول ان هذا الكادر يعمل بشكل مقبول اذا قورن عمله بما يتوفر لديه من امكانيات ، وبما يعانيه من صعوبات مختلفة .

* مأمون داوودي :

تعتبر مؤسسة التجارة الخارجية للمواد النسيجية من أشد المؤسسات التصاقاً بالحياة الاجتماعية . باعتبار أنها تمول القطر من كافة أنواع الخيوط والألياف، والمشكلة التي نعانيها هي أن القطاع الخاص لا يحمل أي تصور عن حجم الاستهلاك الذي يحتاجه كل عام ، عكس القطاع العام ، ولعل هذه مشكلة تميز مؤسستنا عن مؤسسات التجارة الخارجية الأخرى ، هذا الأمر ينعكس على السوق الداخلية ، ويسبب أحياناً نقصاً أو فقداناً للمادة . ففي بعض الاحيان تفتح أحد الأسواق أبوابها أمام المصنوعات النسيجية السورية ، فيتدفق الطلب بشكل عنيف على المواد الأولية ، يستمر ذلك لفترة قد تطول أو تقصر بالنسبة للعديد من الأصناف ، بعد ذلك ربما انكمش الطلب وزاد الانتاج المكدس ، هذا الوضع من شانه دائماً أن يخلق المشاكل بيننا وبين القطاع الخاص ، أما القطاع العام فيعمل حسب خطط مبرمجة ويستطيع أن يتحمل نتيجة امكانياته أكثر من غيره حجماً تخزينياً أكبر . . من ناحية المشاكل الأخرى أؤكد أنها متشابهة بين كل المؤسسات في غالبيتها العظمى ، وأهم هذه المشاكل عدم توفير الكادر المناسب الذي يستطيع القيام بما يوكل إليه من أعمال، خاصة محاسبية .

* د . مفيد حلمي :

– هناك مثل هندي يقول «نصف دجاجة تؤكل ولا تبيض » . . الدجاجة الكاملة هي التي تبيض وتؤكل أيضاً. اردت ايراد هذا المثل لأقول أن مؤسساتنا لا يمكن أن تعطي وتؤدي دورها تماماً إلا إذا كانت كالدجاجة الكاملة ، ويجب أن نهيء لها جميع الظروف المناسبة لكي تعمل في مجالات اختصاصاتها ، وهنا أريد التاكيد على ما ذكره الزميل حداد . فالمهم

بالنسبة لنا أن نتكيف مع السوق العالمية وشروطها، ونعرف تماماً كيف نبيع أو نشتري . وكل الأنظمة والقوانين يجب أن تسخر لمصلحة ذلك، عندها فقط ننجح . . من هنا نعرج على القانون ١٩٥ هذا القانون كان خطوة متقدمة لوضع صيغة معينة لأساليب الاستيراد . لكن العيب الكبير فيه أنه حدد أساليب مسبقة للتجارة الخارجية ، وبعيدة جداً عن طبيعة أعمال هذه المؤسسات فسلوب استدراج العروض ليس بالاسلوب المثالي لنا . والمهم في مجال هذا القانون هو وجوب أن يبلور خبرات مؤسسات التجارة الخارجية ويترك المجال لتطويرها ، وأن يعلق أهمية كبيرة على الاستعلامات التجارية لنستطيع استيراد أو تصدير المادة بالشكل الأمثل قدر الامكان . أيضاً يعلق الاهمية المناسبة على الزيارات المختلفة للاسواق والمكاتب التجارية ، ووجود أجهزة لتحليل الأسعار وغيرها . . كل هذا يجعلنا نتوصل إلى أفضل النتائج . لابد من اعادة النظر بهذا القانون . .

الموضوع الآخر الذي أود طرحه هو موضوع التوفير . . نحن لسنا ضد عملية التوفير . لكن التوفير في ناحية قد يؤدي في بعض الأحيان إلى تبذير ، والأمثلة كثيرة ، فلو وفرنا عدداً من الموظفين الذين يتبعون المؤسسة (حمادن) في مرفأ طرطوس مثلاً لما تأخرت الباخرة أياماً ندفع نحن غرامات تأخيرها، ونجمد الأموال . ونعطي سلفاً كبيرة . . هذه القاعدة يجب أن نقلع عنها في الواقع ويجب أن نهتم أولاً بالعائد ، وبتقديري أن لا أحدا يستطيع تقييم هذا العائد قدر ادارة المؤسسة التي تعرف ظروف العمل والامكانيات والمطاليب، وبالتالي تستطيع أن تضع مشروع خطتها بما يتجاوب مع المهمات المطروحة ، ومن هذه النقطة أريد الوصول إلى نقطة شمول الخطة، فالخطة ليست فقط ، ولا ينبغي أن تكون خطة التصدير ، بل الخطة العامة للمؤسسة، فالخطط الجزئية كخطة

التوزيع الداخلي واليد العاملة ، والتأهيل والتدريب ، والتمويل ، لا تقل أهمية عن الخطة الاستثمارية التي تقر من قبل مجلس التخطيط الأعلى ، لذا أؤكد على ضرورة شمولية الخطة .

■ تيسير عربيني :

— صحيح أننا نناقش في هذه الندوة المشاكل التي تعيق أو تؤخر عمل مؤسسات التجارة الخارجية ، لكن هذا لا يعني أننا نقف ونراوح في مكاننا بلا تقدم ، فهذه المؤسسات تقوم بتنفيذ خطة الدولة ، لأنها يجب أن تنفذ ويتحمل الكادر المتوفر القيام بذلك ، الا أننا نطلب تجاوز الصعوبات الداخلية في سبيل زيادة انتاجية هذه المؤسسات وتنفيذ خططها ، والحصول على أفضل الشروط نتيجة توفر القدرة على الحركة أكثر .

■ سمير صارم :

— لا شك أن تنفيذ خطط الدولة سواء في مجال الاستيراد أوالتصدير يتم في الوقت الراهن ، لكن هذا لا ينفي الصعوبات والمطالبة بازالتها لإيجاد قدرة أكثر على الحركة ، وكما أشرنا إن تنفيذ الخطة يعود في كثير من الأحيان إلى المبادرات الفردية ، والعقلية المرنة ، وتجاوز القوانين أحياناً ، واذا كانت المبادرات الفردية مطلوبة فأنها ان أخطأت تحاسب ، لأنها تحدث أحياناً متجاوزة بعض القوانين والتعليمات ، أيضاً العقلية المرنة مطلوبة لكن العمل المطلوب كثير ، هنا لابد من الاعتماد على كادر كاف ومؤهل يتمتع بقدرات علمية ليحاكي الآخرين . .

■ سالم حداد :

— موضوع الكادر بمنتهى الأهمية والحساسية فالخطأ يكون بالملايين ،

وتأخير باخرة ليوم واحد يكلفنا بالآلاف . واذا علمنا أن السعر يتغير بين يوم وآخر بحدود ٥ ٪ نستنتج أهمية الشراء في الوقت المناسب . وقد يوفر هذا على الدولة أضعاف ما يوفره أي قطاع آخر . وصفقة واحدة قد توفر للدولة عدة ملايين من الليرات من هنا نعلق أهمية كبيرة على توفر الكادر المناسب ويتمتع بالامتيازات المناسبة والمشجعة . . أيضاً أعيد التذكير بأهمية تواجدنا في السوق الدولية ، وهذا التواجد يكون اما عن طريق المرونة في الاتصال والحركة . وأما عن طريق الاستعلامات والمكاتب التجارية ، والاستعلامات المصرفية أثبتت عدم فعاليتها في هذا المجال . . التجارة لم تعد سراً إلا على من يجلسون وراء المكاتب ، وأجهزة الاعلام تنشر من الاخبار الاقتصادية قدر ما تنشره من الاخبار السياسية وأكثر ، المطلوب هنا الكادر القادر على متابعة ما ينشر . . . الاعباء كبيرة والكادر الحالي لا يستطيع أن يتحمل تلك الأعباء . والمطلوب منه أن يواكب حركة التجارة العالمية . . مثال رئيس قسم لديه خمسة عناصر مطلوب منه أن يستورد بثلاثمائة مليون ليرة هذه يستوردها ثلاثة آلاف تاجر يعمل لدى كل منهم عدد من المساعدين والمحاسبين والكتبة . .

▪ **سمير صارم :**

ــ نعود هنا ، أو يجب أن نعود لمسألة طرحها الدكتور حلمي في بداية الحديث وهي أن مؤسسات التجارة الخارجية لا تقوم بعملية التصدير مع أنها المسؤولة عنه . والمعامل تتولى التصدير . ما أثر ذلك على نجاح هذه العملية الهامة ، هل تتداخل المهام ؟ . .

▪ **د . مفيد حلمي :**

ــ عملياً معظم مؤسساتنا لا تمارس نشاط التصدير بالرغم من اناطته

بها ، وفي رأيي ان الضرورة تقتضي احداث مؤسسة متخصصة بهذه العملية لتقوم بتهذيبها ، أي أن تجعلها بالشكل المناسب ، فنحن الآن أمام مشاكل تصديرية ، وخبراتنا محدودة في هذا المجال ، والمطلوب من المؤسسة التي يمكن أن تحدث الكثير من المهمات كمهمة تحليل الأسواق ، وخرق الحصار الذي تفرضه احتكارات ضخمة ، والتعاون مع البلدان النامية والاستفادة من أسواق البلدان الاشتراكية وتتعاون هذه المؤسسة مع المؤسسات القائمة التي تتفرغ لعمليات الاستيراد على الأقل في المرحلة الراهنة وللمستقبل القريب ، أما بعد ذلك فيمكن أن تتطور هذه المؤسسة لتصبح شركة تضم عدداً من المؤسسات المتخصصة بسلع مختلفة ، ويمكن أن تناط عمليات التصدير لبعض المواد ببعض المعامل . . المهم في الفترة الحاضرة المطلوب احداث مؤسسة التصدير ، تتعاون مع مؤسسات الاستيراد اذ يمكن اللجوء في بعض العمليات للمقايضة ، فاستوردنا مثلاً في العام الماضي الاسمنت الكوري مقابل الفوسفات والمهم هو أن تتمتع كافة المؤسسات بالمرونة .

■ سالم حداد :

ـ أريد اضافة أمر آخر ، هو أن جهات أخرى كثيرة تستورد وتصدر غير مؤسسات التجارة الخارجية ، وأعتقد أنه من المفيد بعد هذه السنوات الطويلة من عمر القطاع العام في سورية أن نراجع الهيكل العام ونقوِّم المرحلة السابقة من كل النواحي المتعلقة بالإنتاج والتوزيع ، بالاستيراد والتصدير ، وموقعنا كقطاع عام ، وموقع القطاع الخاص ، وطبيعة المواد التي يتعامل بها كل قطاع . . من المفيد أن نقف كل عدة سنوات لكي نراجع إلى أين وصلنا وماذا حققنا . ونتساءل هل لازالت

الصيغة التي نتعامل بها مناسبة ؟ أو هل من المفيد أن نحدث تغييراً في الهيكل العام للمؤسسات ؟ . . هل نتجه إلى التخصص ، أم نقوم بعمليات عديدة ؟ المهم يجب أن ندرس بين الحين والآخر على أية أرض نقف وما هو موقعنا ، وكيف نحقق طموحاتنا وأهدافنا .

- د . مفيد حلمي :

— نعتبر هذا أول الاقتراحات التي نعتقد بأهميتها وقد لاحظت ورقة العمل ضرورة البحث في جدوى التنظيم الهيكلي الحالي للمؤسسات وفعاليته . بل نصر على أهميته . . نحن في مؤسسة التجارة الخارجية للآليات والتجهيزات نجد أنفسنا الآن أمام مشكلة ستكبر مع كل يوم يمر ، نظراً لضخامة أعمالنا وأسواق المواد التي نتعامل بها ، وتقاليدها ، وتعدد نشاطاتنا بين استيراد وصيانة والمؤسسة بتركيبها الحالي غير قادرة على العمل ويجب أن تكون هناك شركات تابعة لهـا كشركة للصيانة ، ومثلها للقطع التبديلية ، وثالثة لاستيراد هذه المادة أو تلك ، ولبعض هذه الشركات فروع في المحافظات ، ذلك برأيي يساعد في تحديد المسؤوليات وتأمين ربحية أفضل . وقد تكون مؤسسة صيدلية فارمكس شبيهة من حيث كثرة المواد التي تتعامل بها بمؤسسة سيارات .

- تيسير عربيني :

— في هذا المجال يمكن التعريج على علاقة مؤسسة التجارة الخارجية بمثيلتها الداخلية ، ودراسة هذه العلاقة ، خاصة ما يتصل بالاستلام والتوزيع وما ينشأ عن ذلك من مشاكل ، فربما كان من الأفضل جمع مهماتي مؤسسة تيهورد وتوزيع بالتخلص بين مشكلة التداخل الحالية بين الوزارتي الاقتصاد والتموين ، وزيادة التكلفة التي يتحملها المواطن بالنتيجة . .

أيضاً لابد من بحث مسألة المواد المحصور استيرادها بهذا القطاع أو ذاك، والتي لم يعاد النظر بها منذ سنين طويلة ، لتصنيفها .

* **سالم حداد :**

– اعادة التنظيم الهيكلي مطلوب، فاستيراد أية مادة يحتاج من حيث العمل إلى نفس الاجراءات ، وينبغي أن لا ننطلق في أعمالنا من الأحكام المسبقة التي لا تراعي ظرف كل سلعة ، وظرف كل سوق ، وهناك عروض تكون صالحة لعدة ساعات ، وغيرها صالح لثلاثة أشهر ، واذا انطلقنا في عملنا من فهم طبيعة تجارة المادة يمكن أن نضع الانظمة الصحيحة والسليمة لعملنا في التجارة الخارجية . . المراجعة التنظيمية مفيدة ولو لم تؤد إلى نتيجة ، على الأقل تكرس الصحيح .

* **سمير صارم :**

– ما هي الاقتراحات التي يمكن انهاء هذه الندوة بها ؟ .

* **د . مفيد حلمي :**

– من خلال متابعتنا جميعاً لما قيل في هذه الندوة نجد أن الحلول تتركز في المسائل الرئيسية التالية :

١ – اعادة النظر بقانون العقود بما يتلاءم وتقاليد وأسواق التجارة الدولية .

٢ – تعميق العمل التخطيطي في ادارة المؤسسات وربط الصلاحيات والمسؤوليات بمؤشرات تخطيطية .

٣ – استكمال جميع الأنظمة التي تربط العاملين بوظائفهم وتقيس أداءهم بشكل علمي وعادل ، وتمنع تموج الاختصاصيين بين المؤسسات.

٤ – ادخال المكننة على نطاق واسع في أعمال المؤسسات ، خاصة الا(تلكس) وفي أعمال المحاسبة وبطاقات المواد .

٥ – الإهتمام الواسع بأعمال التدريب والتأهيل وربطة بالوزارة المختصة .

٦ – التوسيع في افتتاح المكاتب التجارية في الخارج وجعلها من أهم وسائل الاستعلامات التجارية .

٧ – اعادة النظر في التركيب الهيكلي لمؤسسات التجارة الخارجية

٨ – جعل ملاك هذه المؤسسات متحركاً يرتبط بمهمات المؤسسة السنوية .

• سالم حداد :

– المقترحات أساسية واذا أردنا أن نضيف اليها شيئاً ،فهذا الشيء يتعلق ببعض الأمور الفنية ، اذ أن لبعض المواد طبيعية فنية ، ونحن بحاجة إلى فنيين يتعاملون بها ويتعرفون على دقة مواصفاتها ، كالقطع التبديلية والاسمنت والورق ، وحتى الشاي ، أيضاً يمكن التذكير هنا بأن قانون العقود يضطرنا للتعامل مع البيوتات التجارية غير المعروفة مع ما لذلك من منعكسات سلبية ، واذا تعاملنا مع غيرها تحول الوسيط إلى مشهر بالمؤسسة من هنا تأتي ضرورة الاستعلامات التجارية ، ومن هنا تأتي الثقة بالمؤسسة وبالعناصر العاملة بها لتختار الطرف الآخر الذي تتعاقد معه.

• تيسير عربيني :

–مؤسسات التجارة الخارجية قدمت أكثر من دراسة تتعلق بإنشاء مكاتب تجارية في الخارج للوقوف الدائم على تطورات الأسعار والانتاج والأوضاع

الشركات . اضافة إلى ضرورة تطوير الملحقيات التجارية في سفاراتنا، فنحن نتعامل مع المادة أينما وجدت .الملحق التجاري في بعض الدول لا يملك من عمله سوى الإسم ، وهذا أمر غير سليم . أيضاً نؤكد على موضوع ضرورة توفير الاتصالات الداخلية والخارجية من هاتف وتلكس. ليس لدى مؤسستنا مثلاً سوى جهاز تلكس واحد مع أننا نتعامل بمليارى ليرة سورية سنوياً وتقدمنا بأكثر من طلب دون فائدة ، بينما اذا تقدم التاجر بضريبة دخل لوزارة المالية عن مبلغ خمسين ألف ليرة يتمكن من تركيب جهاز تلكس . . العارض الذي يريد تقديم عرضه عن طريق التلكس لا يستطيع لأن حجم الطلبات والردود يستغرق ثماني ساعات عمل يومياً ، وهكذا يبقى الخط مشغول . وقد أمضي ثلاثة أيام قبل أن أتمكن من الاتصال بطرطوس واللاذقية للتنسيق فيما بينهما بشأن مادة ما . . هذا موضوع يجب أن يحل بأي شكل من الأشكال ، وما نطالب به أصبح من بديهيات المطالب وأساسيات العمل .

* **سمير صارم :**

– ننهي ندوتنا بما ذكرناه من مقترحات ولكن حتى لو تم تنفيذ ما افترضناه وازيلت كل الصعوبات ، فلا بد من تحسين الأداء وهذا يرتبط بتحسين الأداء في المرافق الأخرى كالمصارف والمرافىء والجمارك وغيرها . . كل هذا يدفع بمؤسسات التجارة نحو مواقع متقدمة أفضل .

* * *

الباب الثالث

النقل

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

الدكتور سليم ياسين : وزير النقل .

السيد جادبـــوز : مدير عام المؤسسة العامة للنقل البحري.

السيد وديع لطوف : أمين سر جمعية المخلصين الحمركيين في اللاذقية .

السيد سعيد اســبر : مدير التخزين في الموسسة العامة للتجارة الخارجية للمعادن ومواد البناء .

أدار الندوة وأعدهـــا : سمير صـــارم .

* سمير صارم :

-- يتجه التخطيط الاقتصادي في القطر العربي السوري اتجاهاًاشتراكياً والسعي جاد لإقامة صناعة وطنية متقدمة تغني عن الاستيراد ، وتوفير الفائض الذي يمكن تصديره وعمليات الاستيراد والتصدير ينبغي أن تكون متوازنة لتوازن ميزان المدفوعات . فلا تقع في عجز ان لم تحقق فائضاً كماهو مطلوب ومفترض ،وهناك مؤسسات قائمة بذاتها مهمتها الاستيراد والتصدير ، هذه المؤسسات تشكو عدم قدرتها على العمل بشكل كامل كما هو مطلوب منها ، ومشاكلها مختلفة . ولابد من حل هذه المشاكل بالإتجاهات المتعددة . . لكن هل ينتهي موضوع التجارة الخارجية ببحث المسائل التصديرية للقطاعين العام والخاص ومسائل الاستيراد ومحاذيره وايضاح مشاكل مؤسساث التجارة الخارجية بهدف إيجاد الصيغ الكفيلة لتقوم هذه المؤسسات بدورها ؟ .

ورقة العمل الوطني التي طرحها السيد الرئيس حافظ الأسد أمام مجلس الشعب في ٨ آذار ١٩٧٨ ، تحدثت عن كافة المسائل المتعلقة بالتجارة الخارجية تصديراً واستيراداً . كما لاحظت كيف يمكن أن تؤدي هذه المؤسسات دورها في هذا المجال وفي ندواتنا السابقة حول موضوع التجارة الخارجية أوردنا بعض فقرات ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة والتي نسعى لترجمتها إلى واقع عملي في كل القطاعات لأنها تحقق الدولة المعاصرة التي نعمل لبنائها .

لكن وبتصورنا أنه ولترجمة ورقة العمل هذه إلى واقع خاصة فيما يتعلق بموضوع التجارة الخارجية لابد من مناقشة الخدمات التي تقدم لاستيراد المادة الأولية لتصنيعها أو لتصدير هذه المادة كناتج فائض عن الاستهلاك المحلي ، أو خاص للتصدير ، أيضاً لتصدير المادة الخام ، أو نصف المصنعة ، أو لاستيراد الأموال الثابتة ، لأن لكل هذه الأمور علاقة بنجاح أو فشل مهمات التجارة الخارجية ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني ورفع مستوى الدخل القومي .

هنا نعيد التذكير ببعض ماورد في الندوات السابقة فقد كانت هناك شكاوى من مكتب الدور ، وقيل أننا سنتجه إلى تصدير بعض المواد بكميات كبيرة ، لكن الموانيء غير قادرة على تلبية متطلبات التصدير بطاقتها التفريغية أيضاً .

وتساءلنا عن الواقع الراهن لمكاتب الدور والموانيء والنقل البري ، وماذا أعددنا لمرحلة تطورنا التنموية القادمة في هذه المجالات ؟

لقد أثير في ندواتنا السابقة عن التجارة الخارجية أكثر من أمر حول سبل تنشيط هذه التجارة تصديراً واستيراداً بما يخدم مسيرتنا التنموية ، ويلبي حاجة المواطنين ، ولكن لا زال هناك شكاوى كثيرة حول عدم توفير الخدمات المختلفة بما ييسّر سبل تنشيط التجارة الخارجية . بعض هذه المشاكل :

— النقل ومشكلة مكتب الدور وسيطرة القطاع الخاص عليه رغم الاشراف الرسمي .

— المستودعات والتخزين ، خاصة في الموانيء ، مما يعرض المعدات أو المواد الأولية للتلف ، أو لبعض التلف .

– مشكلة الطاقة غير الكافية في المرافىء ، ونحن بحاجة إلى زيادتها لاسيما وأننا أمام صناعات تصديرية جديدة .

لاشك أن هذه كلها تنعكس على عملية التجارة الخارجية فتحد من حركتها ومرونتها لتخدم الاقتصاد الوطني .

د . سليم ياسين :

– بالعودة إلى ما طرحته ورقة العمل المقدمة يمكن تقسيمها يجب مناقشته إلى الأقسام الرئيسية التالية :

– الأول : طاقة المرافىء ، أي مرفأي اللاذقية وطرطوس ، الحالية ، وامكانيات أو مشاريع التوسيع .

الثاني : ويرتبط مباشرة بالأول ، وهو حسن استخدام الطاقة المتوفرة حالياً ريثما يتم التوسيع .

الثالث : قضايا ومشاكل مكاتب العبور ، وما يتبعها من تنظيم النقل.

للمرفأين حالياً طاقات وامكانيات باتت محدودة نوعاً ما قياساً إلى المطلوب منهما ، لكن هناك مشاريع التوسع المستمرة . والتي أنجز بعضها في المرفأين ومعروف أن الغاية الاساسية من المكاسر التي بنيت أو تبنى ، حماية الحوض ، كما تم الانتهاء من تنفيذ بعض مشاريع الأرصفة والمستودعات والساحات بأشكالها المختلفة ، وقد أجريت مناقصة دولية لأجل هذا العمل . . أيضاً يجري توسيع مرفأ طرطوس وبناء ما يحتاجه من أرصفة ومستودعات وفترات العمل بهذه الانشاءات تنفذ في مواعيدها تقريباً .

لكن الأمر المهم برأيي هو حسن استخدام طاقة المرفأين المتوفرة حالياً . لأن ذلك يساهم بحل أزمات الازدحام التي تحدث بين وقت وآخر ، هذا الأمر كما أراه غير مطلوب من العاملين في المرفأين أو القائمين على ادارتها وحسب ، بل المطلوب أن تكون لدينا خطط زمنية للاستيراد والتصدير ترافق خططنا الخمسية ، ومع هذه الخطط ينبغي إيجاد برامج زمنية لتوزيع الصادرات والمستوردات على مدار السنة . فالملاحظ عندنا أن الأمر يجري بشكل غير منتظم ، فالصادرات والمستوردات تأتي في فترة محددة من العام ، وفي بعض الفترات يكاد ينعدم النشاط في كلا المرفأين . وفي بعضها الآخر تتكدس البضائع ويطول انتظار السفن ليتاح لها دور للتفريغ . . منذ القديم ونحن نناقش وضع مثل هذه الخطة الخمسية للصادرات والمستوردات التي يجب أن ترافق الخطة الخمسية ونلاحق موضوع وضع البرنامج الزمني السنوي الذي يوزع الصادرات والمستوردات كل عام من أعوام الخطة ، لكننا لم ننجح في الوصول إلى نتيجة ضمن هذا الاطار. صحيح أن هناك العديد من الصعوبات تقف دون تحقيق هذه الخطط ، لكن الحاجة تقضي العمل الجدي لتذليل هذه الصعوبات ، على سبيل المثال من الصعوبات التي تطرح أننا لا نستطيع أن نفرض على المصدر الذي يبيعنا بأسعار متدنية ارسال مواده المستوردة في فترة محددة من العام فهذا الكلام غير مقبول ، لأننا يجب أن ننطلق مما يسمى حساب تكلفة مالية إلى حساب تكلفة اجتماعية ، بمعنى أنني عندما أناقش أي عرض يتقدم به أي مصدر يجب أن يأخذ بالحسبان الظروف المحيطة . أو بعبارة أخرى ينبغي أن أحسب التكلفة النهائية التي سيتكبدها المجتمع اذا جاءت البضاعة في فترة تكون الحاجة اليها أقل أو أكثر أو هل ستأتي البضاعة في فترة ازدحام المرافىء أم لا . فسواء لدينا تحملت الاعباء المالية هذه

المؤسسة أو تلك من مؤسسات الدولة مصدرة أم مستوردة فالنتيجة تتحملها الدولة، وهذا كله يشكل ما يسمى التكلفة الاقتصادية الاجتماعية.

بمعنى آخر يجب أن تنطلق كل مؤسسة في حساب التكلفة للمادة المصدرة أو المستوردة ليس بشكل منفصل عن الاقتصاد القومي ، لتحقق لنفسها ربحاً أكثر ، ربما يكون على حساب مؤسسات رسمية أخرى. لذا على هيئة تخطيط الدولة ، ومؤسسات التجارة الخارجية . ووزارة النقل ممثلة بسلطات المرافىء وضع الخطة الخمسية للمواد الممكن استيرادها أو تصديرها اضافة إلى وضع برنامج سنوي لتلك المواد . . طبيعي أن هذا الأمر لا يحل المشكلة تماماً . بل سيخفف من حدتها . فلا أستطيع القول ان ادارتنا في المرافىء وكفاءاتنا في العمل قد وصلت حدودها المثلى ، ولا زالت أمامنا في هذا المجال عقبات كثيرة ينبغي تذليلها . .

* **سمير صارم :**

ـ هذه مسألة جديرة بالبحث. . المطلوب من مؤسسات التجارة الخارجية ووزارة التخطيط ان تتعاون مع سلطات المرفأين لوضع مثل تلك الخطة المبرمجة سنوياً ، وهذه الخطة برأينا لن تقف حدود الاستفادة منها في الفترة الراهنة وحسب ،أي قبل الانتهاء من مشاريع التوسع ،بل سيستفاد منها في كل الأوقات المستقبلية.اذن طاقات المرافىء الحالية غير مستثمرة بالشكل المعقول ، سواء من ادارة المرافىء ، أو من مؤسسات التجارة الخارجية ، فتلك لم تبلغ الحد المطلوب من الكفاءة ، أو حسن استخدام ما هو متوفر من هذه الكفاءة . وهذه تستورد وتصدر دون خطط مبرمجة وموزعة على مدار كل عام من أعوام الخطة ، وهكذا كما نلاحظ فالنتائج غير مرضية والشكوى قائمة وستبقى ما بقيت الأمور هكذا .

• جاد بوز :

- لاشك أن مشاريع التوسع التي تحدث عنها السيد الوزير في مرفأي اللاذقية وطرطوس ستؤدي إلى استيعاب أكبر للحمولات القائمة اليها ، لكن النقطة الاساسية والجديرة بالبحث هي المتعلقة بالاستغلال الرأسي والأفقي لمرافئنا فمن المعروف عالمياً أن الميناء حلقة وصل من سلسلة طويلة لنقل البضائع من المنتج إلى المستهلك ، وهي بالتالي مرحلة من مراحل النقل عن طريق البحر ، وآخر حلقة منه ، وتأتي بعدها مباشرة المراحل الأخرى من النقل المتعدد الأشكال ، وفي بلادنا النقل البري والنقل عن طريق السكك الحديدية ، وان زمن بقاء السفينة في الميناء هو أحد عناصر التكلفة بالنسبة لمالكها لأنها عامل مستثمر ، فلا يعقل أن تتحول إلى مستودع عائم ينتظر رحمة و عطف الموانىء وتوابعها ، بل يفضل أن تفرغ حمولاتها بأسرع وقت ممكن لتنفيذ ارتباطات سابقة مع شاحنين آخرين أو التفتيش عن بضائع جديدة ، لذلك يلجأ المالكون من أجل التعويض عن الضرر الذي لحق بهم نتيجة تأخيرها في الميناء إلى فرض غرامة مادية تسمى في عالم البحر ، بعلاوات الازدحام التي وصلت في موانئنا في بعض الأعوام إلى أكثر من ١٥٪ من الأجور الفعلية ، وهي أرقام كبيرة تنعكس بالتالي على المستهلك ، أما بالنسبة للسفن المستأجرة بكاملها من أجل نقل كميات كبيرة ، فأن عقود استئجارها تتضمن عادة على نص يحدد غرامة التأخير اليومية ، تتراوح هذه الغرامة بين / ٣٠٠٠ - / ١٠٠٠٠ / دولار حسب حمولة السفينة، وقد بلغ المعدل الوسطي للانتظار في موانئنا خلال بعض السنوات أيضاً إلى حدود اا / ٢٠ / يوماً ، وهذا يشكل عبئاً اقتصادياً كبيراً لو كانت هناك عدة سفن في حالة انتظار لتفريغ حمولاتها .

ويمكن تحديد أسباب تأخير السفن في أي ميناء بالتالي :

– عدم التنسيق بين الجهات المستوردة مما يؤدي إلى تركيز البضائع في بداية كل عام .

– التعقيدات الجمركية المتبعة في الميناء .

– المعدات المستخدمة في التفريغ ، القديمة وكثيرة الأعطال ، أو سوء استثمارها وعدم تشغيلها بشكل صحيح .

– البطء في سحب البضائع من المرفأ مما يؤدي إلى تكديسها في ساحاته ، ويعرقل بالتالي عملية حركة الآليات فيه .

– عدم كفاية المستودعات ، وجهل القائمين عليها بمعرفة أماكن تخزين البضائع وصعوبة اخراجها .

– تهاون أجهزة شركات القطاع العام في سحب بضائعها بسرعة من تحت الروافع لأسباب كثيرة منها روتين عمليات السحب والتعقيدات الجمركية وغيرها .

ويمكن معالجة ذلك بقيام الهيئات المشرفة على الموانيء باجراءات عدة تستهدف ازالة تلك الأسباب ومنها :

– إزالة كل ما يعيق عملية التفريغ ، والسحب سواء برفع الطاقة الرأسية للتفريغ والسحب أو الصيانة المستمرة للآليات المتوفرة لأخذ أكبر مردود منها .

– التوسع الأفقي بانشاء أوصفة جديدة ، ووضع خطط التوسع والتعميق للمرافىء السورية موضع التنفيذ ، وحشد الامكانات المتاحة في

مؤسسات الدولة المختلفة لهذا الغرض ، وقد تحدث السيد الوزير عن بعض هذه المشاريع التي هي قيد الإنجاز

– زيادة مساحة المستودعات .

– وضع نظام جمركي وميناثي قليل التعقيد ، ويسمح بانهاء المعاملات بأسرع وقت .

– زيادة آليات النقل البري ورفع طاقة السكك الحديدية .

– رفع سوية عمال الموانىء المهنية باقامة دورات تدريبية لهم ، أو ارسالهم كمجموعات في زيارات لموانىء الدول المتقدمة .

– استخدام التقنية في إدارة الميناء مثل العقل الالكتروني والدارة التلفزيونية المحلية واللاسلكي ، بشكل يمكن ادارة الميناء من مراقبة عمليات التفريغ والسحب بشكل دائم واعطاء حسابات الوقت ، وأماكن التخزين لأصحابها بأسرع وقت ممكن ، وكذلك ما يترتب عليها من نفقات ورسوم ، وهذا يستدعي صرف مبالغ طائلة ، ولكنها ستوفر مبالغ أكثر على المدى البعيد .

– تدريب كوادر فنية على ادارة الموانىء والاستفادة من تجارب الدول المتقدمة والصديقة بهذا الخصوص ، هذا بالنسبة للموانىء ، أما بالنسبة لمؤسسات التجارة الخارجية فأننا نقترح التالي :

– برمجة مستوردات مؤسسات التجارة وصادراتها على مدار السنة ، وليس على الفترة الأولى من العام ، اذ جرت العادة ، أن تنشط هذه المؤسسات مع بداية العام وتصديق ميزانياتها ، وكذلك توزيع هذه المستوردات على الميناثين معاً .

– افتتاح مكاتب تجارية في الخارج لهذه المؤسسات، ومؤسسة النقل البحري لتكون على صلة بتطورات السوق اليومية للنقل والبضائع المطلوب شراءها ، وهذا يوفر مبالغ طائلة .

– شراء آليات نقل بري خاصة بها لنقل بضائعها أولاً بأول لمستودعاتها .

– الاستفادة من طاقة السكك الحديدية العالية في نقل بعض الارساليات .

ومادمنا بصدد الحديث عن ازدحام المرافىء وانعكاساته على التكلفةالعامة للبضائع فلا بد من الحديث عن أنواع السفن التي تبحر إلى مرافئنا ، لمراعاة هذه المواصفات حين اقرار مشاريع التوسع . . هذه السفن هي :

– السفن ذات السطح الواحد ، وهي أبسط أنواع السفن ، وتصلح لنقل البضائع السائبة كالأخشاب والحبوب والفحم .

– السفن ذات السطح المزدوج ، وهي التي ندعوها سفن البضائع العامة .

– السفن الساحلية ، وهي سفن صغيرة نسبياً تستعمل للنقل ما بين مينائين في دولة واحدة ، أو بين موانىء دول متجاورة .

وهناك السفن المتخصصة كناقلات النفط والغاز والسوائل وسفن البرادات ، وسفن نقل الحاويات – الكونتيرنتر – وهي مجهزة بعنابر وروافع ، وسائط خاصة تسهل عملية التحميل والتفريغ بأقصر وقت .

وهناك السفن المدحرجة ، أو ما يسمى بسفن ال / رو – رو / ، وهي

السفن المصممة على أساس دخول البضائع وخروجها دون استخدام الروافع ، وتمتاز بالسرعة في عمليتي التفريغ والتحميل .

كما توجد السفن ناقلات المواعين – البوارج – على ظهرها ، وهي سفن ضخمة ، تصل الميناء ، فان كان مزدحماً تقف بعيداً عنه لتنزل البوارج الخاصة بالميناء وتأخذ بدلاً عنها الفارغة للتوجه باتجاه ميناء آخر ، حيث يجري قطر البوارج بواسطة قاطرات المرفأ ، أو تتحرك بمحركاتها الخاصة بها ، ويساعد هذا النوع على حل مشكلة الازدحام في الموانيء ، لكونها لا تحتاج إلى ارصفة عميقة . .

وعلى أية حال لابد عند وضع أية خطة للتوسع في المرافيء ، من الأخذ بعين الإعتبار خطة التنمية المستقبلية للقطر ، وان تسبقها لفترة لا تقل عن خمس سنوات ، لأن انجاز المشاريع يستغرق مثل هذا الوقت وان تراعى كما ذكرت المواصفات الجديدة للسفن المتطورة في مجال النقل .

. وديع لطوف :

– في الواقع ان حسن استخدام الطاقة المتاحة يحل الكثير من المشاكل التي تعانيها مؤسسات التجارة الخارجية أو القطاع الخاص حين الاستيراد أو التصدير ، ونعتبر هذا مطلباً ينبغي العمل باتجاهه لتحقيقه بتوفير الرقابة الصحيحة وتنفيذ الأعمال في وقتها ، وهذا سينعكس ، ايجاباً لمصلحة التجارة الخارجية والاقتصاد الوطني ، لكن هناك أمر ينبغي أن نتوقف عنده هو عدم استطاعة الناقلين معرفة حساب التكلفة في مرافئنا ، وسبق وسمعنا أن هناك تعرفة جديدة ، لكن مثل هذه التعرفة لم تظهر حتى الآن لا ندري ما السبب .

* **سمير صارم :**

– النقطة التي قلنا أنها مهمة وهي ضرورة وضع خطط مبرمجة للاستيراد والتصدير لم تبحث . .

* **سعيد اسبر :**

– وضع الخطة السنوية المبرمجة ضروري،لكن علاقتنا نحن كمؤسسة للتجارة الخارجية مرتبطة بمؤسسة التجارة الداخلية التي تستلم ٩٨٪ ،من موادنا تقريباً،وهذه ان اردنا وضع الخطة المطلوبة تتعلق بوضع خطتها. ولا يمكن أن نبرمج أية خطة الا بالتعاون معها ،وبالاستناد إلى خططها ، أيضاً لا نستطيع فرض شروطنا المتضمنه وقت التصدير على المصدر في الأسواق العالمية ، أيضاً هناك مشاكل النقل البحري والبري . . هذه كلها أمور تلعب دوراً هاماً في عدم امكانتينا أو امكانية أية مؤسسة أخرى للتجارة الخارجية برمجة استيراد أو تصدير موادها .. التفريغ في المرافىء لا يزال بطيئاً رغم التعاون القائم مع سلطات المرافىء ، وسبب التباطؤ في التفريغ هو عدم توفر المرابض ويمكن هنا التذكير بأننا طلبنا مراراً اعطاءنا مربضاً دائماً في اللاذقية مثلاً ، نظراً لأن مؤسستنا هي من أكثر المؤسسات التي تستورد ، فتقارب مستورداتها السنوية المليوني طن ، والاجابة تكون ان ضيق المرفأ لا يسمح . . مثلاً بلغ عدد البواخر العائدة لنا بتاريخ ٢٠ – ٢ – ١٩٧٩ (١٦) باخرة في مرفأ طرطوس و ١٤باخرة في مرفأ اللاذقية ويمكن أن نتصور مثلاً مقدار التلف الذي قد يصيب مادة من موادنا كالاسمنت مثلاً الذي يستمر في طريقة إلى المرفأ ما يزيد على شهر ، وفي المرفأ ينتظر شهراً آخر .

• سمير صارم :

ـ تكاد المشكلة هنا تكون واضحة فلا بد لموضع البرامج والخطط من توافر عدة عوامل تساعد على نجاح تلك البرامج والخطط ، وكون أية مؤسسة ليست صاحبة الشأن الوحيد فيها ، وكون بعض أصحاب الشأن هنا يتبعون لشركات عالمية يتعاملون حسب مضاربات السوق الدولية ، نجد من الصعب أن نضع أية خطة مبرمجة للاستيراد . . لكن والحال هذه ما العمل ؟

هنا يخطر لي العودة إلى ما نراه حول ضرورة حسن استخدام الطاقة المتاحة ، وأقصد هنا الطاقة المرفأية بفروعها وجوانبها المختلفة ، رغم أن الكادر غير كفء ، وربما عمل وكأنه يعمل لغير صالح الوطن ، والأرصفة قليلة ، وقد أشار السيد الوزير إلى المشاريع القائمة لتوسيعها . . لكن ومرة ثانية ما العمل بوضعنا الحالي ؟. .

أثار السيد الوزير مسألة التكلفة الاقتصادية الاجتماعية لكن هل نستطيع حساب مثل هذه التكلفة ، ونحن للآن لم نوفق في حساب التكلفة الصناعية لإنتاج مؤسساتنا الإقتصادية ؟ . .

• د . سليم ياسين :

ـ لابد من هنا من التمييز بين حلين ، أحدهما للمدى الطويل وثانيهما للمدى القصير . .

الحل الأول يكمن في مشاريع التوسع . وهذه المشاريع أما تنفذ حالياً ، إما هي قيد التعاقد ، ونحن مع اشارة الأستاذ بوز بأن هذه المشاريع يجب أن تلحظ قدر الامكان التطورات الحديثة في أساليب النقل

لاستيعابها ، ونحن معه أيضاً بأن خطط التوسيع في المرافىء يجب أن تسبق خطط التنمية العامة للدولة ، بمعنى أن نتوقع حجم الصادرات وحجم الواردات في المستقبل ، كما وأن مشاريع التوسع يجب أن تلحظ التطور في مجالات الاتصالات . وهذا الأمر حاصل في مشاريعنا الحالية والمستقبلية ، وتوقعاتنا التي نعمل استناداً إليها الآن ومستقبلاً وصلت إلى ما يمكن أن يكون عليه الحال في العام ٢٠٠٠ ، ومعروف أن تنفيذ هذه الخطة سيأخذ زمناً ، لذا كان لابد من وضع خطة تنفذ على المدى القصير ، وهذه الخطة تتلخص بالعمل على استخدام الطاقة المتاحة على أفضل ما يمكن ، والمحاولات كانت ولازالت جادة في هذا المجال ، وأعتقد أنها حققت الكثير من النجاح ، لكننا لا نزال في عملنا دون المستوى المطلوب ، ولن نكون كذلك لا بوضع الخطة التي أشرت اليها ، مع برنامج زمني يوزع الصادرات والمستوردات على مدار السنة ، ووضع مثل هذه الخطة وهذا البرنامج غير مستحيل ، بل انه سهل اذا ما تعاونت المؤسسات المختلفة ، واذا ما تم حساب التكلفة الاجتماعية الاقتصادية ، التي تعني أن لاننظر كل مؤسسة لموضوع الربح والخسارة بشكل منفصل عن المؤسسات الأخرى .

• **جاد بوز :**

ـ أعتقد في هذا المجال أنه بالإمكان وضع الخطة المقترحة لأن الشاري يستطيع أن يحدد دائماً تاريخ الشراء عكس البائع أو المصدر الذي ينتظر ، لهذا أجد أن أكثر من ٧٠ ٪ من المشكلة حل ، لأن نسبة المستوردات إلى الصادرات تتجاوز الـ ٧٠ ٪ .

والسؤال هنا كيف يمكن لمؤسسات التجارة الخارجية أن تنسق فيما بينها وبين ادارتي المرفأين ؟ . .

والإجابة على هذا السؤال لا يمكن أن تنفصل عما أعطاه المرسوم -١٨- لعام ١٩٧٤ لهذه المؤسسات ، فتوفرت لها من خلاله مرونة الحركة الكافية ، وجعلها تستطيع أن تباشر أعمالها بذاتها دون الرجوع إلى أية جهة وصائية أخرى، بمعنى آخر ، فقد وفر لها المرسوم استقلالية جعلتها تنفرد بأعمالها دون انتستطيع أية جهة وصائية أخرى أنتنسق فيما بينها ، لذا فالمطلوب في هذا المجال ليس الغاء المرسوم ١٨ بل أن تستمر المؤسسات في العمل بموجبه ، لكن فقط من حيث التعاقد أو شابه ذلك مما نص عليه المرسوم ١٩٥ لعام ١٩٧٥ ، وتأتي هنا النقطة الأهم وهي إيجاد جهة وصائية قادرة على التدخل من أجل البرمجة والتخطيط والإشراف .

* **سمير صارم :**

- هل يعني أننا نطالب بايجاد مؤسسة أخرى اضافة إلى المؤسسات العديدة الموجودة ؟ . .

* **جاد بوز :**

- ليس مهما أن تكون المؤسسة موجودةاو أن تحدث ، نحن لدينا مؤسسات مختلفة ترتبط بوزارة واحدة ، وكل منها يعمل باستقلالية تامة . وهذه المؤسسات للتجارة الخارجية التي تربط بوزارة الاقتصاد ، وهنالك مؤسسات القطاع الملاحي المرتبطة بوزارة النقل ، ومؤسسات التجارة الداخلية المرتبطة بوزارة التموين . .

هذه المؤسسات جميعها لا تنسق فيما بينها ، ذلك ينعكس سلباً حتى على طاقةالمرافىء والنقل والتخزين المتوفرة فلا يمكن استخدامها كما

ينبغي ، لهذا لابد من ايجاد الجهة الوصائية التي تستطيع التنسيق دون أن تتدخل بالأعمال اليومية المباشرة . .

*** وديع لطوف :**

ـ نحن نعيش مشكلة المرافىء . . ونود لو فرضت رقابة أشد على اليد العاملة فيها ، فمن خلال ملاحظاتنا ومعاملاتنا نجد أن هناك بعض التسيب وبعض التلكؤ في تنفيذ العمل ، وكثيرون لا يحضرون إلى العمل الا اذا اقتضت مصلحتهم الشخصية الحضور ، وهناك ما يوصف بأنه تعليمات تنظيميةللعمل ، لكن هذه التعليمات تعقد العمل أكثر مما تسهله . . مثلاً لو زادت حمولة سيارة/٥٠/كيلو غراماً عن الحمولة المصرح عنها ، وصدف أن اكتشفت هذه الحمولة من قبيل انتهاء الدوام المحدد ، فان السيارة ستبقى في المرفأ لليوم التالي حتى تدفع الرسم المقررعن هذه الـ/٥٠/ كغ الزائدة هذا يعطل طاقة سيارة لمدة/٢٠/ساعة تقريباً ، وقس على ذلك .

*** سمير صارم :**

ـ هذا يعود إلى عدم وجود ذهنية أدارية في كثير من مؤسساتنا وادار اتناالتي تقودالعمل ، العديد يفهم القانون والتعليمات على أنها غاية بحد ذاتها وليست وسيلة لانجاز الاعمال . .

ذلك أمر . . الأمر الآخر يتعلق بالخطط المبرمجة سنوياً . . لماذا لا ينعقد مؤتمر مصغر يجمع المعنيين بهذا الأمر في الوزارات الثلاث ، تموين ونقل واقتصاد للمناقشة والخروج بحل ؟

▪ د . سليم ياسين :

– في وزارة النقل طرحنا مثل هذا الموضوع ،وطلبنا إلى اللجنة الاقتصادية دراسته وإلى هيئة تخطيط الدولة أن تجمع المعنيين به ، لوضع خطة ولو كانت مبدئية لا تتوفر لها عناصر النجاح الكامل ، لكن لابد أن نعمل . . ففي الخطة الأولى نصيب بنسبة ضئيلة لكننا على ثقة بأن هذه النسبة سترتفع في الخطة الثانية عنها في الأولى وفي الخطة الخامسة عنها في الرابعة ، حتى نصل إلى أفضل ما يمكن . . من يعمل يخطىء مرة ولكنه يصيب مراراً . .

بعد هذا انتقل إلى ما أثير حول حسن استخدام الطاقة المتاحة في المرافىء . وحوله أقول : ان إدارة المرافىء علم قائم بذاته ، أيضاً تنظيم للمستودعات فيها وتشغيل الآليات العاملة في المرفأ . وطرق التفريغ من البواخر . . كلها علوم تعطى بها الشهادات العليا ومنها الدكتوراه . . نحن في هذه المجالات لازلنا نعاني نقصاً في الاختصاصيين للادارة والتشغيل وغيرها ، لكننا نسعى لتداركها عن طريق الايفاد الخارجي لفترات قصيرة وطويلة . .

▪ سمير صارم :

– والمشكلةالاهم، التي نعاني فيها في العديد من منشآتنا ودوائرناهي التسيب . . أو نوم الضمير . . ماذا فعلنا بشأنه في المرافىء ؟

▪ د . سليم ياسين :

– نعترف بوجود تسيب ، وبأننا لم نبلغ الكفاية المطلوبة من الأداء، لكن الاجراءات كانت ولازالت مستمرة للقضاء على هذا الوباء الخطير . .

لا مجال للجدال بأن المستوى صار أفضل .لكن الأمر لايزال بحاجة إلى المزيد من العمل الجدي .

▪ سمير صارم :

ـأيضاً أجد نفسي استعيد بعض مشاكل منشآتنا وقطاعاتنا المختلفة ، لأنقل بعض ما تعانيه ،وما يمكن أن تعانيه المرافىء فبعد مسألة التسيب هناك مسألة الكادر . .

بعض المعامل لا يخطر ببالها اعداد الكادر القادر على التشغيل الا قبيل مدة قصيرة من الزمن المقرر للتشغيل.. ذكرتم سيادة الوزير أن هناك مشاريع للتوسع ▪ وهناك عمليات ايفاد للتدريب على العمل في المرافىء ، السؤال هنا . . .

ــ هل ستعود هذه الكوادر وقت بداية التشغيل والاستثمار ، أم أنها ستتأخر كثيراً ؟

*** ▪ . سليم ياسين :**

مشاريع التوسع تقسم إلى قسمين الأول تشييد وبناء . والثاني تشغيل لآليات.لأجل الأمر الأول فان الفنيين السوريين يرافقون الخبراء الاجانب للتدرب ▪ وبالنسبة للأمر الثاني فان العقود تتضمن أن تقوم الشركة المنفذة للعقد بتدريب الكادر المحلي . أما ضمن القطر ، او خارجه ▪ وهذه العقود تنفذ . .

والمسألة الثالثة هنا هي الادارة والمحاسبة ، وهذا الأمر سنتداركه بتشغيل خريجي كليات التجارة والمعاهد المتوسطة التجارية .

- جاد بوز :

ليسمح لي الزملاء بالعودة قليلاً الى الوراء . . إلى السبب الرئيسي الذي يمنعنا من إيجاد الخطة المبرمجة إلى الاسلوب التقليدي المتبع في ابرام العقود الذي يعود إلى سنوات عديدة وإلى طريقة تحديد المطلوب في طلب العروض . . العروض تأتينا والعقود توقع دون أن نعرف متى ستصل إلينا المواد . . فقط نعرف الكمية ، والعام الذي ستصل فيه المادة إلى المرفأ . . بعد ذلك تأتي تفصيلات الاستلام خارج العقد ، ومادمنا نتعامل بهذه الطريقة فان الخطط لن توضع ، ولن تنجح . . المطلوب هنا ولننجح في عملنا كمؤسسات للتجارة الخارجية ، ان نتواجد في السوق العالمية ، وان لا نعتمد على الوسطاء ، وهذه مسألة هامة جداً . . يجب أن نتحرك من وراء مكاتبنا ونتصل بالملاكين ، فالتلكس والبرقية والوسيط لا يحلون المشكلة اطلاقاً . .

- سمير صارم :

- نفهم من هذا ما لم نكن نعتقده يحدث فلم نكن نتصور أن العقد يعطي المصدر فترة عام كامل لتوريد المادة الينا . . وهذه كما نعتقد أم مشاكل الإزدحام في المرفأين ، لأن البضاعة تأتي في فترة واحدة ، وعلى الغالب هذه الفترة هي أشهر الربيع الجميلة والصيف المشمسة ، وهي قليلة.

- سعيد اسبر :

- نحن في التخزين يتم ابلاغنا حسب العقود الخطة السنوية ، لكن هذه الخطة غير موزعة على أشهر .

- د . سليم ياسين :

- منطقياً يمكن القول بان وجود ٢٠ سفينة أو ١٤ سفينة في مرفأ واحد

في ذات اليوم ولمؤسسة واحدة قد يسبب لنا مشكلة، هذه المشكلة بحاجة إلى حل ، وهذا الحل لن يكون الا بايجاد الخطة المبرمجة الموزعة على سنوات الخطة ، وعلى الأشهر في كل سنة ، وكما أن مسؤولية وضع الخطة تتعلق بأكثر من جهة ، أيضاً مسؤولية نجاحها ، والتقصير الذي يحدث الآن ، أو سيحدث مستقبلاً هو مسؤولية أكثر من جهة ، وتعاون الجهات المعنية ضروري ومطلوب بالحاح .

*** سمير صارم :**

ـ نعتقد أن المسألة قد تكون معقدة قليلاً اذا نظرنا إلى التعاون بين كل الجهات المعنية كمطلب لتوفر شروط النجاح الأخرى ، فمؤسسات التجارة الخارجية متعددة ، وكذا المؤسسات الداخلية ، وهناك مؤسسات وزارة النقل ، ومكاتب الدور والجمارك . والتأمين ، والمصارف ، ولكل هذه المؤسسات علاقة مباشرة بموضوع التجارة الخارجية، ومما قد يزيد في تعقيد المسألة أن بعض المعامل تستورد بشكل مستقل ، وتصدر بشكل مستقل ، وفوق هؤلاء القطاع الخاص ، الذي يقوم بمثل هذه الأعمال ، وهكذا تتجاوز المؤسسات والمكاتب التي تتعامل بالاستيراد والتصدير كل حدود المنطق . .

لذا ، فان كان المطلوب هو إيجاد خطة مبرمجة ، او ايجاد جهة وصائية للاشراف ، فان المطلوب وبالحاح أكثر الأمرين التاليين :

الأول : اعادة النظر بالتركيب الهيكلي لمؤسساتنا بل وبمؤسساتنا ذاتها ، نقوم أعمالها السابقة ، وننظر إلى المطلوب منها في مراحل سعينا إلى التنمية في المرحلة اللاحقة . نلغي أو ندمج ، أو نحدث مؤسسات جديدة

الثاني : ان نعمل باخلاص دائماً . . ولعل الاقتراح الذي أكدنا عليه في احدى ندواتنا السابقة بالدعوة إلى مؤتمر أو ندوة لبحث مسائل ومشاكل التجارة الخارجية مطلوب وضروري وبالحاح أيضاً . . بعض القوانين تعود إلى عشرات السنين ، وبعض القوانين تعود لسنوات ، ولهذا وتلك تصدر استثناءات . . في المرافىء بواخر متعددة وهذه البواخر تعود في غالبيتها للقطاع العام ، ومع ذلك تطلب لها الاستثناءات وكأن مصلحة هذه المؤسسة تنفصل عن مصلحة تلك، وكل واحدة تنظر إلى مصلحتها بشكل مجرد ومنعزل عن مصلحة الاقتصاد الوطني والقومي .

السؤال هو :

– هل من المنطقي أن نعتمد على الاستثناء في القوانين والأنظمة حتى تصير مواد الاستثناءات واستثناء الاستثناءات أكثر من مواد القانون أو النظام نفسه ؟ وهل من المنطقي أن ننظر للمصلحة الخاصة ،ونسعى لتحقيقها حتى ولو كان الأمر على حساب المصلحة العامة ؟

■ د . سليم ياسين :

– هذا يدفعنا لطرح مسالة الاستثناءات نحن لدينا في المرفأين حالياً العديد من البواخر ، وكل مؤسسة صاحبة مواد احدى أو بعض هذه البواخر تحمل كتاباً من الوزير المعني ، إلى وزير النقل برجاء استثنائها من الدور ، بمعنى آخر أن لكل باخرة طلب استثناء من وزير فوافقنا على كل هذه الاستثناءات لكن فترة التأخير بقيت على حالها لأننا عدنا إلى الدور الذي فرضه الاستثناء . . مع هذا لا ينبغي أن نصف الكأس الفارغ ، فرغم الازدحام الشديد في المرفأين كانت الفترة الوسطية للتأخير في مرفأ طرطوس سبعة أيام ، وفي مرفأ اللاذقية ١٠ – ١٢ – يوم وتم حساب هذا الوسطي

خلال شهري كانون الثاني وشباط من العام الحالي ، وهذه فترة متبولة عالمياً ، وأعتقد أن هذه الفترة ستكون أقصر لو بذل تعاون أكثر بين الجهات المسؤولة والعاملة في المرفأين . .

* **جاد بوز :**

ــ مشكلة الوكالات البحرية لم تبحث رغم أهميتها . فمن المعروف أن الوكيل الملاحي يقوم بعملين هما خدمة السفينة العائدة لموكله ، وتمثيلها ، أما خدمة السفينة فهي رعايتها وتجهيزها بكل مايلزم لها قبل وصولها للميناء ، وبعد وصولها اذ يقوم بعدة عمليات أخرى يلزم تحضيرها بالتعاون مع السلطات المرفأية المختصة ، ومهمته الثانية هي تمثيل الباخرة وتسديد ما عليها من رسوم ، أو تحصيل مالها من أجور ، والاشراف على تسليم واستلام حمولاتها ، وكشف الضمان الخ . هذه الوكالات تعمل كرديف لشركة التوكيلات الملاحية العائدة للقطاع العام ، وتحتاج إلى تنظيم من قبل الدولة لتستمر في القيام بخدماتها فليس معقولاً ان تستمر تعمل بدون ترخيص رسمي . .

* **سمير صارم :**

أوردنا المشاكل وبعض الاقتراحات بشأن تنظيم العمل في المرفأين . أو اذا صح التعبير تنظيم ما يمكن أن يؤدي إلى حسن الأداء فيهما ، لن نكرر هذه الاقتراحات لكننا سنعيد التذكير بعبارة وردت ، وهي أن التقصير . مسؤولية الجميع ، ولا ينبغي أن نعزل مصالحنا كافراد عن مصلحة مؤسساتنا ، ولا مصالحنا كمؤسسات عن مصلحة الوطن العليا . . بعد ذلك ننتقل إلى نقطة هامة أخرى . . . إلى مكاتب الدور التي

تنظم عمليات النقل الداخلي للمواد ، استيراداً أو تصديراً ، والتي وكما أعتقد لن تفيد المعالجات الموضوعية بشأنها ، ولنقرر سلفاً أن الحل يمكن باقامة شبكة عامة من الخطوط الحديدية . .

• وديع لطوف :

– كما يعاني المرفأ من الاستثناءات أيضاً تعاني مكاتب الدور ، وضغط العمل على هذه المكاتب كبير ، وفوق كل هذا هناك عامل أساسي لا يشجع أصحاب السيارات الشاحنة على نقل حمولات القطاع العام ، وهذا الأمر ليس جديداً ، والسبب كما هو معروف هو تدني الأجور ، بل وتراجعها ، ففي عام ١٩٦٣ كان وسطي اجرة نقل الطن الواحد من اللاذقية إلى دمشق ٢٤ ليرة سورية ، لكنه انخفض الآن إلى ٢٣ ليرة سورية ، في حين أن أكثر من أمر يدعو لاعادة النظر بهذه التعرفة القديمة ، لعل أبرزها تشجيع التعامل مع القطاع العام من جهة ، ومن الجهة المقابلة فان الأمور التي تستدعي اعادة النظر بالتعرفة هي ارتفاع الأسعار وغلاء المعيشة ، ونحن بحاجة إلى السيارة لعدم وجود طاقة تخزينية في المرفأ من جهة ، وحتى لا تتكزر عمليات التفريغ والشحن أو يؤثر ذلك على البضاعة . . .

وهنا لابد من التذكير بموضوع القطارات التي ينبغي أن تعمل بكل طاقاتها وتؤمن لها الخطوط الفرعية لتصل تماماً إلى مواقع العمل . . *

وفوق ضغط العمل هناك الضغط النفسي كالتلويح بمصادرة السيارات أو حجز الخط لصالح مؤسسة معينة. نحن مع أن تكون مصلحة القطاع العام هي الأولى ، لكن لا ينبغي أن يكون ذلك على حساب المواطن صاحب السيارة أيضاً . .

* خلال العامين ١٩٨٢ – ١٩٨٣ انتهت مجموعة من شبكات الخطوط الحديدية تربط حمص بدمشق ، وطرطوس بدمشق أيضاً ، بالاضافة الى الخطوط التي تربط اللاذقية بحلب فالمنطقة الشمالية الشرقية ، وهناك اهتمام ملحوظ بتطوير النقل بالسكك الحديدية.

هناك مسألة لابد من طرحها وهي مسالة الهدر وأقصد هدر الوقت فالعمل الفعلي في المرفأ لا يتجاوز ساعات قليلة جداً ، وهذا الهدر اضافة إلى عدم توفر طاقة للنقل وارتفاع أسعارها للقطاع الخاص أدى بالتاكيد إلى انحسار تجارة الترانزيت عن القطر .

*** د . سليم ياسين :**

– في الواقع عملية النقل عملية متسلسلة مترابطة، اذا وجد خلل في أحد أطرافها ، أدى الى الاختناق ، وهذا ينعكس سلباً على أكثر من قطاع . . نحن في وزارة النقل فكرنا بضرورة أن يكون لدينا ما يسمى بخطة عامة للنقل ، توضح مفهوم نظام النقل ، ماضية وواقعه ومرتسمات تطوره . وقد تعاقدنا في الوزارة على إجراء دراسة شاملة للنقل تحدد مفهومه وتتحدث عن ماضيه . وواقعه الراهن وكيف يمكن أن نطوره ، وعلى ضوء هذه الدراسة سننفذ خطة لتطوير وسائل النقل المختلفة ادارة وعملاً . الحل برأينا سينطلق من وجوب المعالجة الجذرية هذا على المدى الطويل . . أما لمعالجة الواقع الراهن نقول أن لدينا نوعين من وسائل النقل ، الأول هو السيارات الشاحنة . والثاني القطارات . وبالنظر لعدم وجود تفرعات للخط الحديدي إلى مستودعات كل مؤسسة فلا يمكن استخدام الخطوط الحديدية بطاقتها الكاملة . والنقل بالوسيلتين مما يؤدي إلى زيادة التكلفة والهدر والضياع . ولحل مشكلة التفرعات عقد أكثر من اجتماع لمعالجتها . وتقرر اقامة بعض التفرعات . ووضع برنامج زمني يجري تنفيذه بالتعاون بين المؤسسات المستوردة أو المصدرة وبين المؤسسة العامة للخطوط الحديدية ، وهنا أقول انه لابد من الاعتماد أكثر على الخطوط

الحديدية والتوجهات تجري على هذا الأساس . . بعد ذلك نأتي إلى مسألة السيارات التي يملكها أفراد ، وتنظم مكاتب الدور عملها ، ولوزارة النقل حق الإشراف عليها،وعن طريق سلطة الإشراف المتاحة لنا نتدخل، فمنعنا عمليات الاستثناء من الدور وعلى كل شاحنة أن تؤدي مهمة لصالح الإقتصاد الوطني عن طريق تقديم الخدمات لمؤسسات القطاع العام ، وهذا يعني أن عليها أن تقوم بأربع نقلات لصالح هذا القطاع شهرياً ، بعدها تعمل حسب الدور الموضوع للقطاع الخاص أو لخارج القطر . . طبعاً هذه التعليمات مرنة نهدف منها مصلحة القطر ، وأحياناً تعطي الأولويات لنقل بعض المواد للقطاعين العام والخاص خشية التلف أو لتنفيذ عقود خارجية . . وبرأيي أن الصعوبة الرئيسية التي تعانيها مكاتب الدور والتي تحد من رغبتها في المشاركة بالعمل تتلخص بالتعرفة المتدنية للنقل الداخلي والتي تحددها وزارة التموين وسعينا كوزارة نقل لصالح رفع التعرفة ، وقد درس هذا الأمر بتوجيه من السيد رئيس مجلس الوزراء ، والتعرفة في طريقها إلى التعديل . . . وحول أسباب انحسار تجارة الترانزيت هذا الذي ينعكس سلباً على الإقتصاد الوطني في أكثر أوجهه أقول أننا سعينا لتشكيل لجان في اللاذقية وطرطوس تجتمع كل ثلاثة أشهر برئاسة أعلى الجهات وتمثل فيها كافة الفعاليات والمعنيين لوضع الأسعار المعقولة للنقل الخارجي ويأتي تشكيل هاتين اللجنتين بعد الاساءات التي قامت بها بعض مجالس مكاتب الدور ، وفي دمشق وحلب وحمص ، فان وزارة النقل هي المشرفة بشكل مباشر على تحديد الأسعار . . بعد هذه المسائل تأتي مسألة التفريغ في مقصد السيارة أو في مستودع المؤسسة المستوردة ، فأحياناً تبقى السيارة لليوم الثاني بلا عمال ، وهذه شكوى محقة لأصحاب

السيارات . وتحد من رغبتهم في التعامل مع القطاع العام أيضاً . وقد طلبنا من الزملاء الوزراء المعنيين التدخل لحل هذه الأمور بعد الشكاوى الكثيرة التي وردتنا . . طبعاً في ظروف الحاجة إلى السيارة الشاحنة في المرفأ أو في موقع الانتاج . تكون معالجة مسألة التأخير ضرورية لأن ذلك يعتبر هدراً للوقت الذي نحن بحاجة إليه ، وتعطيل لطاقة نقلية يمكن الاستفادة منها . وهذه يطلق علينا تكلفة الفرصة البديلة ، أو خسارة الفرصة البديلة . فالتفريغ في الوقت المحدد يمكن السيارة خلال الوقت الضائع من نقل حمولة أخرى.أيضاً من خلال سلطة الإشراف استطعنا أن نساهم في التخفيف من الازدحام في المرافىء ، ونقلل التكاليف على مؤسسات القطاع العام . واذا كنا نركزعلىالسلبياتأيضاًلابد من ذكر الايجابيات ، وهنا نشير إلى تعاون أصحاب السيارات ومكاتب الدور معنا . وأذكر أننا في يوم واحد وجهنا إلى طرطوس (٥٠٠) سيارة شاحنة وهذه ليست مسألة عادية لأن التوجيه تم دون اللجوء إلى أي اسلوب قسري . . لكن هل ينتهي ذلك عند هذه المسألة ؟ لا مجال ان المشكاة ستبقى قائمة وحلها أو المساهمة في حلها يمكن من الاستغلال الرأسي للسيارات المتوفرة أي أن لا تنتظر في المرفأ أو في المقصد وهنا يمكن التذكير بضرورة الاعتماد على المواد المستوردة بشكل معين (رزم) لأن ذلك يسهل النقل والتفريغ . وهذا الأمر بيدنا كمؤسسات للتجارة الخارجية أكثر مما هو بيد الآخرين . أيضاً يمكن الاعتماد على شركة نقل حكومية . وهذا الموضوع يدرس في رئاسة مجلس الوزراء ، والسعي جاد لتوسيع الطاقة النقلية . إما عن طريق إنشاء شركة عامة للنقل أو بتحسين وسائل النقل أو غير ذلك .

■ وديع لطوف :

— أؤكدعلى ما ذكره السيد الوزير من ان اهتمام الوزارة بموضوع النقل أعطى ثماره الايجابية ، ومسألة النقل موضوع متكامل ، فهناك طاقة نقلية تهدر ، وطاقات غيرها تهدر ضمن المرفأ والمستودعات وغيرها وهذه لابد من معالجتها ، وغالباً مستوردات القطاع الخاص تتأخر في نقلها لأن الاهتمام ينصب فقط على سحب مستوردات القطاع العام والتأخير يكون في المستودعات فحبذا لو أعطيت هذه بعض الأفضلية في الشحن ، بمعنى أن يبدأ شحنها صباحاً سيما وأنها لا تشكل أكثر من ٥ — ١٠٪ من طلبات القطاع العام . . .

■ د . سليم ياسين :

— المعروف ان الاهتمام بالاحمال وهذا للقطاع العام وهذا للخاص ليس من مهمة وزارة النقل . لكن ونتيجة الاتصال المستمر المباشر بالمرافىء لاحظنا ان الاقتصاد القومي يتحمل مصاريف اضافية نتيجة ما هو قائم من أمور ، لذا وجدنا أنه لابد من التدخل المباشر ، فالقضية لا تسمح أن نقول ان هذه مهمتي أو أنني غير معنى بها هناك أموال تهدر ، وينبغي أن أسهم في الحد من عملية الهدر قدر استطاعتي وما دمتم قد أثرتم موضوع القوانين والأنظمة والادارة ، لابد من التنويه بأن ما نصدره من قراوات لا يعني أنه الأصلح والأفضل ، بل نستمر في اصدار ما يلزم من القرارات وتطوير هذه القرارات طالما نحن بحاجة إلى ذلك وطالما أن الهدف النهائي لم يتحقق ،ولا ننكر أن تعليماتنا تكون أحياناً بحكم

الاجتهاد ، والغاية التخفيف من هدر الأموال العامة . . أيضاً ما نصدره من تعليمات قد يكون صالحاً اليوم وغير صالح في بعضه أو مجمله ليوم غد ، ولا أجد غضاضة في تبديل أو تعديل تلك التعليمات . .

• وديع لطوف :

– يمكن أن نضيف إلى المشاكل التي نعتقدها تؤثر على حركة الواردات والصادرات ، مشكلة الغرامات المرتفعة المفروضة على تأخير ابراز البيانات الجمركية ، وهذه الغرامات تفرضها الجمارك ، ونتيجة لارتفاع قيمة هذه الغرامات فان الناقل السوري لا يستطيع أن ينافس غيره من الناقلين ، وقد تجاوزت الغرامات في بعض الحالات الغرامات المفروضة على المواد المهربة عبر الحدود . .

• سمير صارم :

– انتهت ندوة خدمات النقل التي تقدم لتنشيط التجارة الخارجية ، والواضح ان هذه الخدمات ليست بالمستوى المطلوب ، وكلما تدنت هذه الخدمات ، ساءت أحوال التجارة الخارجية وانكمش دورها في دعم الاقتصاد الوطني ، من هنا كانت أهمية تطوير مختلف تلك الخدمات لتساير أساليب التجارة العالمية وتطوراتها باستمرار .

– مشاريع التوسيع أمر مطلوب لكننا نرجو أن تنفذ في مواعيدها المحددة . .

– كذلك توفير الكوادر المحلية التي ستعمل في المشاريع الجديدة ..

– ومطلوب حسن استخدام الطاقات المتوفرة في المرفأ وفي مكاتب الدور وعمليات النقل ومواقع الانتاج أو مستودعات مؤسسات الاستيراد.

– أيضاً توسيع شبكة الخطوط الحديدية لتصل في تفرعاتها إلى حيث يمكن أن نفرغ المواد أو نحملها . . .

– والمطلوب فوق كل ذلك أن ننطلق في حساب التكلفة من التكلفة الاجتماعية والاقتصادية .

– والمطلوب سادساً مكافحة التسيب أينما وجد وبأي شكل ظهر .

– وسابعاً فان وضع خطة مبرمجة يمكن حتى لو أخطأنا فيها في البداية أن نصل إلى وضع أفضل ، لأنها ستبنى على تعاون عدة جهات .

– ثم هناك موضوع البحث في انشاء شركة عامة للنقل تتبع للقطاع العام .

– أيضاً لابد من المحاسبة لمن يزيد في نسبة الهدر ، أو يعطل طاقة متاحة .

وأخيراً نجد من الأهمية بمكان التوسع في بناء أسطول بحري تجاري وطني .

* * *

كميات البضائدالمستوردة والمصدرة عن طريق مرفأ طرطوس بآلاف الاطنان

البيان/السنوات	١٩٦٦	١٩٦٩	١٩٧٠	١٩٧٣	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١
استيراد	٢٩	٢٢٧	٤٠٧	٥١٨	١٣٠٠	١٨٣٨	٢٢٣٥	٣٣٢٥	٣٦٤٦	٣٥٦٩
تصدير	٠,٢٢٤	١٤,٦٧٢	٥٦	٢٨١	٥١٥	٦٤٦	١٠٦٦	١٥١٦	١٠٢٩	١٠١٦

كميات البضائع المستوردة والمصدرة عن طريق مرفأ اللاذقية بآلاف الاطنان

البيان/السنوات	١٩٥٢	١٩٦٣	١٩٧٠	١٩٧٣	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١
استيراد	١٦٧	٦٦٣	١٤٧٥	٩٨٧	١٥٢٣	١٩٢٠	١٧٩٧	٢٠٠٢	٢٥٣٩	٢٥٨٩
تصدير	٢٦٥	٥٥١	٤٦٥	٢١٠	٢٣١	٢٦٢	٣٣٦	٣١٧	٣٨٧	٤٥٦

الفهرس

١٩٨٣ / ١٢ / ٣٠٠٠

الطبع وفرز الالوان
مطابع وزارة الثقافة والارشاد القومي
دمشق - ١٩٨٣

سعر النسخة
[illegible] ل.س.ل